

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS
CENTRO DE CIÊNCIAS EXATAS E DE TECNOLOGIA
Departamento de Engenharia de Produção

GUSTAVO VAN SWAAY

INOVAÇÃO SOCIAL E INVESTIMENTOS DE IMPACTO SOCIAL

Uma investigação sobre as iniciativas do G8

Monografia apresentada ao Departamento de Engenharia de Produção da Universidade Federal de São Carlos (UFSCar), Campus São Carlos, como parte dos requisitos para obtenção do título de bacharel em Engenharia de Produção

Orientador: Profa. Dra. Alessandra Rachid

SÃO CARLOS-SP
2021

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	2
1.1 FORMULAÇÃO DO PROBLEMA E OBJETIVO DA PESQUISA.....	4
1.2 JUSTIFICATIVA DA PESQUISA	5
1.3 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO	6
1.4 A PESQUISA REALIZADA	7
2 INOVAÇÃO SOCIAL.....	8
2.1 A BUSCA DE SOLUÇÕES PARA OS CHAMADOS ‘PROBLEMAS PERVERSOS’	8
2.2 INOVAÇÃO	11
2.3 O CONCEITO AMPLIADO DE INOVAÇÃO.....	12
2.4 INOVAÇÃO SOCIAL – EVOLUÇÃO DO CONCEITO.....	13
2.5 O CARÁTER HÍBRIDO DA INOVAÇÃO SOCIAL	18
3 INVESTIMENTOS DE IMPACTO SOCIAL.....	26
3.1 CONTRATOS DE IMPACTO SOCIAL.....	28
3.2 MENSURANDO O IMPACTO.....	32
3.3 NEGÓCIOS DE LUCRO COM PROPÓSITO.....	35
3.4 ALOCANDO PARA O IMPACTO	37
3.5 EXEMPLOS DE INICIATIVAS DE IMPACTO SOCIAL.....	38
3.5.1 A IBAKERY	38
3.5.2 CONTRATO DE IMPACTO SOCIAL NO ESTADO DE NOVA YORK	40
3.5.3 EXEMPLO DE INICIATIVA DE IMPACTO SOCIAL NO BRASIL	40
4 PESQUISA DOCUMENTAL E BIBLIOGRÁFICA	45
5 AS INICIATIVAS DE IMPACTO SOCIAL DO G8.....	48
5.1 O DESENVOLVIMENTO DO G8	48
5.2 FÓRUM DE INVESTIMENTOS DE IMPACTO SOCIAL.....	51
5.3 A FORÇA TAREFA DO G8 PARA INVESTIMENTOS DE IMPACTO SOCIAL	52
5.3.1 ESTRUTURAÇÃO DA FORÇA TAREFA	53
5.4 OS RESULTADOS DA FORÇA TAREFA E SUAS RECOMENDAÇÕES.....	58
5.5 AS RECOMENDAÇÕES DA FORÇA TAREFA	59
5.6 DESENVOLVIMENTO INTERNACIONAL.....	62
5.7 O GRUPO DIRETOR GLOBAL PARA INVESTIMENTOS DE IMPACTO SOCIAL	63
5.7.1 OS ENCONTROS ONLINE DO CONSELHOS CONSULTIVOS.....	65

5.7.2 OS GRUPOS DE TRABALHO DO GRUPO DIRETOR	66
5.8 A FORÇA TAREFA BRASILEIRA	70
6 CONCLUSÕES	76
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	78

*“A verdadeira sabedoria consiste em saber
como aumentar o bem-estar do mundo.”*

- Benjamin Franklin

RESUMO

SWAAY, Gustavo v. *Inovação social e Investimentos de Impacto Social: uma investigação sobre as iniciativas do G8*. 2021. 90f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Engenharia de Produção) – Centro de Ciências Exatas e de Tecnologia, Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2021.

Inovação social, investimentos de impacto social e negócios de impacto são todos conceitos que se encontram em constante transformação. O ambiente em que estes conceitos se inserem, o ecossistema de impacto, é dinâmico e promove diferentes interações entre as organizações que auxiliam no desenvolvimento deste mercado de forma colaborativa e interligada. Este trabalho apresenta as iniciativas do G8 nesta área, as quais desempenham um papel central em seu desenvolvimento. Através de uma pesquisa documental, foi possível identificar estas iniciativas, suas recomendações e sua forma de operação no ecossistema, compartilhando aprendizados e adaptando as iniciativas aos cenários de cada país. As iniciativas do G8 trouxeram importantes avanços para o mercado global de investimentos de impacto, promovendo esforços internacionais na resolução de problemas sociais e ambientais, de forma coordenada e conjunta.

Palavras-chave: Inovação Social. Investimento de Impacto. Negócios de Impacto. Força Tarefa. Formas de Financiamento. Ecossistema de Impacto. Grupo Diretor.

ABSTRACT

Social innovation, social impact investment and impact business are all concepts in constant transformation. The environment in which these concepts are inserted, the impact ecosystem, is dynamic and promotes different interrelations among the organizations that support the market development in a cooperative and interconnected manner. This paper presents G8s initiatives in this area, which play a crucial role in its development. Through documental research, those initiatives were identified, so as their recommendations and its way of operation in the impact ecosystem, sharing learned lessons and adapting initiatives to its local scenarios. G8's initiatives have brought important developments in the global market of impact investment by promoting international efforts to solving social and environmental problems, in a coordinated and joint manner.

Keywords: Social Innovation. Impact Investment. Impact Business. Taskforce. Ways of Finance. Impact Ecosystem. Steering Group.

1 INTRODUÇÃO

Ao longo das últimas décadas, nota-se uma crescente onda de conscientização e preocupação com a resolução dos problemas e desafios da sociedade como um todo, como, por exemplo, a desigualdade, a fome, a sede, a preservação do meio ambiente, entre outros. Segundo Sharam Alijani *et al.* (2017), os desafios que a sociedade moderna enfrenta, ou seja: o aumento das taxas de desemprego, desigualdades de gênero, pressões migratórias e diversas outras questões sociopolíticas, ambientais e econômicas, não podem ser superados sem as experiências e realizações da inovação social em lidar com pessoas de grupos vulneráveis social e economicamente.

Esforços econômicos, sociais e ambientais vêm sendo empenhados em nível global por diversas nações no combate e enfrentamento dos desafios da sociedade contemporânea. Reuniões, assembleias, encontros e eventos entre as maiores economias mundiais e entre diversos países têm sido realizados ao longo dos anos para discussão e deliberação de planos de ações para enfrentamento desses desafios.

Pode-se tomar como exemplo a Conferência das Nações Unidas sobre o Meio Ambiente e o Desenvolvimento, também conhecida como Eco-92, realizada no Rio de Janeiro em 1992. Um dos seus efeitos foi a elaboração da “Agenda 21”, compreendida como um plano de ações a serem tomadas em nível internacional, nacional e local pelos governos e Organizações Globais em todas as áreas em que seres humanos impactam o meio ambiente. Ainda em 1992, também foi criada a Comissão de Desenvolvimento Sustentável com o objetivo de acompanhar, mensurar, reforçar e reportar os avanços da Agenda 21 (UNCED, 1992).

Em 2015, uma nova agenda de desenvolvimento sustentável foi criada em Assembleia Geral da ONU (Organização das Nações Unidas), a Agenda 2030 para Desenvolvimento Sustentável. A Agenda consiste no compromisso global de todos os países e *stakeholders* para se alcançar os objetivos e metas elencados na Assembleia. Dentre os objetivos da Agenda, estão:

Nós resolvemos, entre hoje e 2030, acabar com a pobreza e a fome em todos os lugares; combater as desigualdades dentro e entre os países, [...], proteger os direitos humanos, [...] criar condições para um crescimento econômico sustentável, inclusivo e continuado.” (tradução própria) (ONU, 2015, p. 3).

A Agenda tem 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (*Sustainable Development Goals* - SDGs) e 169 metas, envolvendo as três dimensões do desenvolvimento sustentável: econômica, social e ambiental (ONU, 2015).

O alcance desses objetivos e metas representa um grande desafio para a sociedade e o atual modelo econômico capitalista e voltado para o lucro adotado globalmente, o qual estruturou diversas relações políticas, econômicas, sociais e ambientais estabelecidas entre os países e diversos tipos de acordo entre eles.

Além disso, estes desafios vêm acompanhados de uma mudança no comportamento e expectativas das novas gerações, que se preocupam com seu papel na solução dos problemas da sociedade. Há um crescente desejo em reconectar o trabalho com seu significado e propósito, em fazer a diferença, o que têm levado a um aumento no contingente de pessoas buscando empregadores com um comprometimento explícito em atuar na melhoria da sociedade e do mundo.

Pesquisas demonstram que novas gerações, como os *millenials*¹, por exemplo, desejam trabalhar em organizações que incentivem o pensamento inovador, desenvolvam suas habilidades e tragam consigo uma contribuição positiva para a sociedade, empresas que possuam práticas éticas em seu modelo de negócio. Dentre os problemas que esta geração acredita que empresas e organizações podem endereçar estão: escassez de recursos, desigualdades de renda, mudanças climáticas e a proteção do meio ambiente e (DELOITTE, 2014).

É nesse contexto de busca por soluções que enderecem problemas sociais e ambientais que emergem a inovação social e os investimentos de impacto social, conceitos com o potencial de se alinharem aos objetivos de desenvolvimento sustentável. Para Phills, Deiglmeier e Miller (2008), a inovação social se mostra como uma boa prática para a criação de mudanças sociais em todas as suas manifestações, ultrapassando os conceitos de empreendedorismo social na criação de valor e na transformação da realidade.

Atualmente, dois fatores principais têm sido explorados para se estabelecer novos modelos de negócio. O primeiro é o fato que existem, em todas as economias, demandas latentes da sociedade, sejam elas de caráter econômico, social, ambiental ou até mesmo uma mescla destes setores, que não são atendidas pelo estado. O segundo fator é a observação de um novo perfil do consumidor que vêm se formando nas mais diversas áreas do mercado. Neste novo perfil, há, no consumidor, uma preocupação que atrela o produto ou serviço consumido com o propósito da empresa que o produz, ou seja, espera-se que ela traga algum benefício à sociedade

¹ Os *millenials*, ou Geração Y, são aqueles nascidos entre 1980 e 1995. Esta geração, segundo estudiosos das áreas das ciências sociais, é marcada pelo contexto histórico e experiências deste período e do desenvolvimento socioeconômico acelerado, em especial com o desenvolvimento das tecnologias de comunicação como a internet e pelas melhores condições socioeconômicas que tiveram quando mais jovens, em comparação com gerações anteriores (NG; JOHNSON, 2015).

em que se insere, um propósito maior que a simples obtenção do lucro, relacionando-se ao conceito de impacto socioeconômico e ambiental (KOMATSU *et al*, 2017).

Estas demandas não atendidas, atreladas aos novos padrões de comportamento e consumo da sociedade, abrem palco a novos modelos de negócio que vêm se tornando cada vez mais relevantes no cenário mundial (KOMATSU *et al*, 2017). Grande parte destas iniciativas que surgem atualmente ultrapassam as definições tradicionais de modelos de negócio voltados para o lucro, filantrópicos ou governamentais. As alterações nos relacionamentos e papéis entre os três setores, filantrópico, privado e governamental, estão moldando novos modelos de negócio e soluções de inovação social e novos meios de investimentos, que consideram uma terceira dimensão além de risco e retorno: o impacto, seja ele social ou ambiental (PHILLS; DEIGLMEIER; MILLER, 2008).

Apesar do interesse científico e de outros setores pela inovação social terem aumentado, bem como a quantidade de publicações envolvendo e analisando o tema, grande parte de seu foco têm sido na sua definição e na apresentação de seus resultados, deixando de lado fatores como o processo e os responsáveis pelo seu emprego neste novo modelo de negócio (BPRZAGA; BORDINI, 2014). O contexto, a motivação e os atores que desencadeiam e sustentam o desenvolvimento dessas iniciativas ainda são pouco explorados (AYOB; TEASDALE; FAGAN, 2016).

Além disso, o investimento de impacto social é uma prática recente que vem sendo discutida amplamente em nível global, criando um ecossistema de compartilhamento de informações e melhores práticas que ainda possuem grande potencial de crescimento e desenvolvimento. Os investimentos de impacto se mostram como uma ferramenta fundamental na potencialização de soluções de inovação social, atuando em áreas que não são atendidas ou não são completamente atendidas por governos e organizações filantrópicas (SIIT, 2014).

1.1 FORMULAÇÃO DO PROBLEMA E OBJETIVO DA PESQUISA

Diversos são os problemas enfrentados pela sociedade: pobreza, fome, sede, educação, depredação da vida selvagem e paisagens naturais, entre outros. Apesar de serem problemas internacionalmente reconhecidos e amplamente discutidos, fazendo parte dos 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU, diversos destes problemas sociais e ambientais não são hoje atendidos de forma suficiente por Estados ou organizações filantrópicas.

Desta forma, os conceitos de inovação social e de investimentos de impacto social apresentam-se como soluções importantes a serem analisadas e apresentadas, visto que alinham

diferentes setores para o desenvolvimento de soluções para estes problemas. Combinando agentes dos setores público e privado, estas soluções trazem consigo novas dinâmicas e relações que têm como finalidade o benefício da sociedade e do ambiente, cuja relevância é crescente nos cenários internacional e nacional.

Esta pesquisa tem por objetivo realizar um levantamento sobre os conceitos de inovação social e investimentos de impacto social, aprofundando-se através de uma pesquisa documental sobre as principais iniciativas de impacto social no âmbito do G8, fórum que reúne os governantes dos países mais desenvolvidos. Para isso, a pesquisa busca caracterizar:

i) a Força Tarefa para Investimentos de Impacto do G8, primeiro esforço internacional coordenado para incentivar este mercado e reportar suas melhores práticas, seus resultados e evolução para o Grupo Diretor Global para Investimentos de Impacto Social (GSG);

ii) Os desdobramentos destas iniciativas no Brasil, através da Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto.

1.2 JUSTIFICATIVA DA PESQUISA

Os dados levantados e analisados nesta pesquisa buscam fomentar os debates sobre o tema inovação social e investimentos de impacto social, bem como sobre suas iniciativas no enfrentamento das dificuldades globais da sociedade, alinhados aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU e à Agenda 2030 para Desenvolvimento Sustentável.

Espera-se, com esta pesquisa, a aproximação do tema do cenário global para o cenário nacional, além da identificação das melhores práticas existentes no cenário mundial, dos atores envolvidos e quais as estruturas existentes que fornecem suporte a essas iniciativas.

O Brasil enfrenta diversos desafios políticos, econômicos, ambientais e sociais, seja por questões governamentais, geográficas ou históricas. Através do desenvolvimento da pesquisa, espera-se incentivar o debate sobre inovação social e investimentos de impacto social, fomentando o desenvolvimento de novas pesquisas sobre o tema, que têm apresentado crescente relevância no cenário mundial e no meio acadêmico brasileiro.

No âmbito internacional, ao longo dos últimos anos houve um aumento no interesse por parte da comunidade científica e, mais recentemente, de representantes dos formuladores de políticas públicas em relação ao conceito de inovação social. A ideia da inovação social se torna ainda mais atraente quando analisada sob a perspectiva dos problemas e dificuldades enfrentados pela sociedade e dos responsáveis por resolvê-las, tais como as políticas de

previdência tradicionais, por exemplo, que encontram dificuldades latentes em atender as necessidades diversas e crescentes da sociedade (BORZAGA; BORDINI, 2014).

Apesar do crescente interesse pelo tema e do desenvolvimento de pesquisas sobre inovação social, poucas publicações tratam das motivações que geram o desenvolvimento e a aplicação prática do conceito ou do contexto na qual estas se inserem (KOMATSU *et al.*, 2017). Enquanto a maior parte do debate foca nos resultados, definições e características da inovação social, pouca atenção tem sido direcionada a dois fatores que são de importância fundamental para se compreender tal fenômeno: o processo que leva ao surgimento de suas iniciativas e as características dos atores que as desenvolvem, ou seja, ‘como’ a inovação acontece e ‘quem’ a desenvolve (BORZAGA; BORDINI, 2014).

Investimentos de impacto são uma resposta à crescente conscientização em ambos os setores, público e privado, de que os desafios que a sociedade contemporânea do século XXI são grandes e complexos demais para serem resolvidos unicamente pelos governos ou pelo setor social de maneira individual. Cabe ressaltar que a adoção de práticas de investimentos de impacto não alivia os governos de suas responsabilidades em atender às demandas da sociedade, mas se mostram como uma interessante alternativa para que, de maneira conjunta, os ajudem a atendê-las de maneira mais eficiente (SIIT, 2014).

1.3 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO

O trabalho está organizado da seguinte forma: no Capítulo 2, apresenta-se uma revisão bibliográfica sobre o conceito de inovação social, a evolução do conceito e seu caráter híbrido de conciliação entre as lógicas financeira e social. O Capítulo 3 explora os investimentos de impacto social e seus desdobramentos em políticas, impactos e formas de financiamento, tal como os Contratos de Impacto Social. Ainda no Capítulo 3, são apresentados exemplos de iniciativas que adotaram os conceitos de inovação social e Investimento de Impacto Social em seus modelos de negócio, seus resultados e repercussões.

O Capítulo 4 apresenta a revisão de pesquisa documental e bibliográfica, introduzindo os principais pontos identificados para a realização da pesquisa documental sobre as iniciativas de impacto social conduzidas pelo G8.

O Capítulo 5 apresenta a pesquisa documental a respeito da Força Tarefa do G8 para Investimento de Impacto Social (*G8 Taskforce for Social Impact Investment*), seus resultados enquanto a primeira iniciativa realizada de forma coordenada entre múltiplos países para promoção do mercado de investimentos de impacto social, apresentando um breve histórico

sobre essa Força Tarefa, os resultados de seu mapeamento do ecossistema de investimentos de impacto e suas recomendações para o mercado.

Também no Capítulo 5, apresenta-se a pesquisa documental conduzida sobre o Grupo Diretor Global para Investimentos de Impacto Social (GSG), identificando seu propósito, forma de operação e principais iniciativas. Ainda no Capítulo 5, são apresentados os desdobramentos do Grupo Diretor no Brasil, representados principalmente pela Aliança para Investimentos e Negócios de Impacto, apresentando os resultados encontrados pela iniciativa, além das dificuldades e oportunidades no cenário nacional para promoção de investimentos e negócios de impacto.

Por fim, o Capítulo 6 apresenta as conclusões da pesquisa, suas limitações e sugestões para trabalhos futuros.

1.4 A PESQUISA REALIZADA

Para o desenvolvimento desta monografia sobre no tema de inovação social, foi realizada uma revisão bibliográfica sobre o tema. O levantamento bibliográfico teve como ponto de partida uma disciplina sobre inovação social cursada durante um programa de mobilidade acadêmica internacional no Politecnico di Milano em 2019, oferecida por Mario Calderini, que participou da Força Tarefa de Investimentos de Impacto Social do G8.

A partir dessas referências iniciais, foram identificados os termos de busca para aprofundar o levantamento em bases de dados como o Portal de Periódico da Capes, Scopus, Emerald Insight e Taylor & Francis Online, buscando-se termos como *'social innovation'*, *'social impact'*, *'social entrepreneurship'*, *'impact investing'* e variações dos mesmos com a utilização dos operadores booleanos.

Também foi realizada uma pesquisa documental sobre iniciativas na área de inovação social e sobre a Força Tarefa para Investimento de Impacto Social do G8, seus Grupos de Trabalho e conselhos consultivos nacionais e sua evolução para o Grupo Diretor Global para Investimentos de Impacto Social (GSG), assim como seus desdobramentos no Brasil, ocorridos através da Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto. Para isso, foi realizado um levantamento de documentos, relatórios, vídeos, reportagens, entrevistas, sites governamentais, eventos e outras fontes disponíveis sobre essas iniciativas.

Para melhor compreensão das iniciativas promovidas pelo G8 em inovação e investimentos de impacto social, o próximo capítulo apresenta o conceito expandido de inovação e seu desenvolvimento no conceito de inovação social.

2 INOVAÇÃO SOCIAL

Apesar de amplamente utilizado, o conceito de inovação social sofreu mudanças ao longo do tempo, se aproximando, em tempos mais recentes, dos conceitos de impacto social e relações sociais. Este capítulo apresenta uma breve revisão sobre os problemas associados ao conceito, seu desenvolvimento e apresentando no que consistem os impactos sociais atrelados à sua definição.

2.1 A BUSCA DE SOLUÇÕES PARA OS CHAMADOS ‘PROBLEMAS PERVERSOS’

É comum encontrar na literatura a apresentação da inovação social como uma resposta a pressões emergentes para se solucionar desafios globais e os chamados “problemas perversos” – *wicked problems* – da sociedade (RAYNER, 2006). Os chamados “problemas perversos” são, na realidade, problemas que podem ser considerados traiçoeiros, no sentido de possivelmente acarretarem sérias consequências não intencionais àqueles que planejam resolvê-los (RITCHEY, 2013). Estes problemas se caracterizam por sua natureza complicada e estão associados ao mundo do planejamento e suas relações complexas com o dinamismo do contexto social (RITTEL; WEBBER, 1973), sendo chamados até mesmo como ‘bagunças sociais’ ou ‘realidade desestruturada’ (RITCHEY, 2013).

Os problemas perversos devem ser separados dos problemas tratados pela ciência, que, por sua vez, lidam com cenários e parâmetros bem conhecidos, que podem ser resolvidos e estudados através de métodos científicos e lineares (RITTEL; WEBBER, 1973). Enquanto isso, os problemas perversos, além de serem mal definidos e ambíguos, estão associados a fortes questões e problemáticas morais, políticas e sociais (RITCHEY, 2013).

Tricks (2016) apresenta um exemplo de problema perverso: no ano de 1900, a cidade de Londres possuía uma frota de cavalos estimada em 300 mil animais, utilizados principalmente como veículos de locomoção, puxando charretes para os mais variados fins. Este elevado número de animais produzia grandes volumes de excrementos que eram deixados pelas ruas, atraindo moscas e tornando o ambiente insalubre e prejudicial à saúde, além de dificultar todo e qualquer deslocamento em dias de chuva. Em 1912, com o aumento da circulação dos automóveis movidos por motores à combustão, os cavalos logo perderam sua principal função e deixaram de ser amplamente utilizados.

A disponibilização de veículos automotores possibilitou a resolução do problema quanto à insalubridade e o volume de excrementos nas ruas de Londres, entretanto, sua invenção e

adoção geraram outras consequências não intencionais, como a ocorrência de acidentes automobilísticos e as mortes decorrentes e a emissão de gases poluentes e o consequente efeito estufa, tão conhecido e discutido nos dias de hoje. Apesar de, no século XX, os automóveis terem sido vistos como uma solução limpa e que não poluía as ruas das cidades, hoje os motores à combustão são uma pauta amplamente debatida, bem como a busca por soluções mais limpas e renováveis (TRICKS, 2016).

Outros exemplos de problemas perversos fornecidos por Rayner (2006), somente no viés ambiental, são: mudanças climáticas, aquecimento global, produção de energia, proteção do ecossistema marinho, perda de biodiversidade e muitos outros. Ritchey (2013) apresenta outros exemplos de problemas perversos, como lidar com o terrorismo, com o crime e a violência nas escolas, uma política nacional de imigração, desenvolver democracias genuínas a partir de governos autoritários, entre outros.

No governo, líderes políticos enfrentam grandes desafios em suas tomadas de decisão. Independentemente de suas decisões e crenças por trás do processo decisório serem eticamente toleráveis ou não, ao lidar com problemas perversos, o que se mostra como uma solução para um grupo de indivíduos também se apresenta como um fator gerador de problemas para outro (RITTEL; WEBBER, 1973).

Sendo assim, como os problemas perversos são relacionados a pessoas, aos interesses investidos neles e à política, eles não devem ser abordados unicamente através da perspectiva das engenharias, dado que lidam com sistemas complexos e dinâmicos, as relações sociais e os impactos sociais de decisões individuais, nos mais diferentes níveis (RITCHEY, 2013).

A discussão destes problemas complexos e sem solução puramente técnica não é algo recente na literatura. Como exemplo, a teoria malthusiana, apresentada por Thomas Malthus com a publicação de seus dois ensaios ao final do século XVII e início do século XIX, previa o crescimento da população de forma exponencial ao longo dos anos, enquanto a capacidade de produção e a disponibilidades de recursos se mostraria incapaz de acompanhar as necessidades dessa população crescente.

Hardin (1968) discute o problema do crescimento populacional e do caráter finito dos recursos globais em seu artigo "*The tragedy of the commons*", além de outros problemas complexos como a poluição, as liberdades individuais e seus impactos no coletivo. Nesta publicação, Hardin apresenta o termo 'tragédia' não com sua conotação de miséria e infelicidade, mas sim como a maneira implacável com que as coisas funcionam. A tragédia dos comuns ocorre quando indivíduos exploram recursos compartilhados, bens comuns, ao ponto

em que a demanda pelo recurso supera sua disponibilidade e acaba por prejudicar grupos de pessoas ou o coletivo.

Hardin (1968) alinha seu pensamento à lógica malthusiana de que os recursos são finitos e o crescimento populacional, por fim, levará a humanidade à ruína. Isso se deve a dois problemas principais. O primeiro é a consequência da lógica individualista com que os atores que utilizam os bens comuns os exploram, priorizando ganhos individuais frente a perdas coletivas. Segundo esta lógica, as perdas são divididas entre todos e, portanto, quase imperceptíveis ou insignificantes. Isto pode ser verdade para pequenas populações, mas a adoção desta lógica por múltiplos indivíduos em uma sociedade em constante crescimento populacional e que demanda por recursos, acumula seus prejuízos em um efeito bola de neve de forma a prejudicar o coletivo e guiando a sociedade ao colapso.

O segundo problema é que a tragédia dos comuns tem efeitos reversos que se desdobram em outros problemas, tal como a poluição. A adoção desta lógica individualista pode ser aplicada tanto na perspectiva extrativista, onde se retiram recursos do ambiente, como na perspectiva dos resíduos e poluentes gerados na transformação dos recursos e sua destinação (HARDIN, 1968).

O despejo de produtos químicos, radiação, esgotos e outros compostos nocivos no ambiente, por exemplo, podem parecer insignificantes quando na perspectiva individual e, como isto é verdade para todos os indivíduos sob esta lógica, logo se forma uma cadeia de pessoas que realizam o descarte de seus resíduos de forma inadequada (HARDIN, 1968).

Outro exemplo disso é encontrado no Brasil, com o desmatamento e a exploração desordenada e ilegal da floresta amazônica. A floresta, apesar de ter uma grande área localizada no território brasileiro, assim como em alguns países vizinhos, é um bem comum, ou seja, pertence à toda a população mundial e não apenas àqueles que, em termos territoriais, a sediam (NAVRUD; STRAND, 2013). Seu desmatamento e exploração desacerbados caracterizam lógicas individualistas, em que um número reduzido de pessoas realizam práticas que promovem ganhos individuais e que, de forma isolada, podem parecer não afetar o todo, mas que, somadas, afetam toda a população, sendo diretamente ligadas ao aquecimento global.

Desta forma, o que antes se tratava de um comportamento individual, passa a ser um comportamento coletivo com prejuízos ambientais, sociais e econômicos. Hardin (1968) se aprofunda em maneiras de lidar com a tragédia dos comuns, julgando que as leis que regem a sociedade seguem antigos padrões éticos e são, portanto, pobres e inadequadas para governar um mundo dinâmico em constante mudança, populoso e complexo.

A resolução destes problemas complexos e dinâmicos, sejam eles a tragédia dos comuns, os problemas perversos ou outros desafios sociais apresentados anteriormente, depende de soluções inovadoras e multidisciplinares que abordem diferentes perspectivas em sua elaboração e implementação. É neste contexto que emerge o conceito de inovação social, que vem se mostrando como uma alternativa eficiente no enfrentamento destes desafios.

O próximo item apresenta o conceito mais geral de inovação para, depois, apresentar o conceito de inovação social e como este tem evoluído.

2.2 INOVAÇÃO

O conceito de inovação social, atualmente, se distancia da significação inicial de inovação desenvolvida por Joseph Schumpeter devido ao uso recorrente do termo em diversos meios, que costumam associar a palavra inovação a tudo que se apresenta como uma novidade. O significado original de inovação, entretanto, associa o desenvolvimento de combinações inéditas, de processos, produtos, métodos ou decisões, à geração de valor econômico, ou seja, para algo ser considerado inovador, seria necessário ser algo inédito, em termos de processos ou produtos, e estar associado ao resultado econômico (BIGNETTI, 2011).

Este conceito de inovação associado ao desenvolvimento tecnológico é discutido por autores como Phills, Deiglmeier e Miller (2008), que definem inovação a partir de duas vertentes encontradas na literatura, uma que a trata a inovação como um processo e outra que a trata como um produto.

A vertente que trata a inovação como um processo analisa os processos organizacionais e sociais que são responsáveis pela produção da inovação, através das criatividades individuais, características econômicas, sociais e ambientais, além da estrutura organizacional em que os atores responsáveis pela inovação estão envolvidos (PHILLS; DEIGLMEIER; MILLER, 2008).

A vertente que trata a inovação como um produto busca, na inovação, o desenvolvimento de novos produtos, versões e atualizações e até mesmo métodos de produção que sejam mais palpáveis, estudando as fontes, motivações e consequências econômicas da inovação.

É importante ressaltar que, para ser considerada uma inovação, tanto o processo quanto o resultado desenvolvido ou alcançado devem atender dois critérios. O primeiro é que isso deve ser uma novidade, ou seja, deve ser algo novo para aquele que está envolvido no processo ou em seu resultado. O segundo é que o resultado encontrado deve representar uma melhoria, seja

na eficiência ou efetividade de um processo ou de suas alternativas pré-existentes (PHILLS; DEIGLMEIER; MILLER, 2008).

Segundo Bignetti (2011), tomado no seu sentido mais amplo, o conceito de inovação ultrapassa os limites tecnológicos e atualmente desenvolve-se em novos ramos de pesquisa e áreas de estudo, como os conceitos de inovação organizacional e administrativa, de mercado, entre outros, além da inovação social, tema deste trabalho, cujo conceito é apresentado a frente. Antes, é apresentada essa ampliação do conceito de inovação.

2.3 O CONCEITO AMPLIADO DE INOVAÇÃO

Dentre estes novos modelos de inovação, Caullier-Grice *et al* (2010) identificam alguns fatores que diferenciam a ‘inovação do futuro da inovação da era industrial’ (CAULLIER-GRICE *et al.*, 2010, p.10). Para os autores, a inovação do futuro é o resultado da nova natureza da inovação, uma resposta às mudanças comportamentais (de pensamento, consumo, de propósito, entre outros) da sociedade contemporânea. Ela está fundamentada e desenvolve-se a partir de quatro principais eixos motivadores:

- i) A co-criação de valor com os consumidores;
- ii) O aprendizado obtido a partir dessa interação;
- iii) Redes colaborativas e na disseminação global de conhecimento;
- iv) Desafios globais e do setor público.

Bignetti (2010) lista cinco dimensões que diferenciam este novo tipo de inovação da inovação tecnológica. A primeira é a desvinculação do papel econômico e visando lucro, como adotado pelas concepções schumpeterianas e neoschumpeterianas, mudando o papel da inovação de apropriação para a criação de valor. Isso se traduz na resposta a situações sociais negligenciadas ou que não são supridas de forma adequada, na busca pelo bem-estar coletivo e no atendimento de necessidades básicas como saúde, educação e trabalho.

A segunda dimensão está na adaptação estratégica de empresas, associando a busca pela resolução de problemas sociais aos seus objetivos de mercado na busca por diferenciais competitivos. Ainda associado ao comportamento e operações de uma organização, a terceira dimensão está no lugar da inovação. Tradicionalmente, dentro de grandes empresas, inovações são desenvolvidas através de grandes investimentos em P&D (Pesquisa e Desenvolvimento), como forma de manutenção de sua posição estratégica no mercado. Já esta nova forma de inovação, no geral, encontra-se em pequenos grupos e ações comunitárias, pois, normalmente, apresenta recursos escassos para sua alavancagem.

A quarta dimensão se relaciona ao processo de desenvolvimento da inovação. Nesta nova forma de inovação, todos os atores estão envolvidos e interagem de maneira colaborativa para se alcançar os objetivos das ações e, em seu desenvolvimento, novas relações são formadas e estabelecidas.

Por fim, a quinta dimensão encontra-se na difusão do conhecimento gerado por seu desenvolvimento. Com inovações tecnológicas em organizações, existe um grande zelo pela proteção e manutenção da propriedade da inovação, dado que sua disseminação no mercado pode representar graves riscos às suas vantagens competitivas e diferenciais de mercado. Em contrapartida, um novo cenário de compartilhamento de informações e de adoção de mecanismos de replicação vêm se tornando uma prática comum entre os adeptos desta nova inovação.

Essas características identificadas por Bignetti (2011) e Caullier-Grice *et al* (2010) nesta nova forma de inovação refletem no conceito de inovação social, cujo desenvolvimento e evolução são apresentados no próximo item.

2.4 INOVAÇÃO SOCIAL – EVOLUÇÃO DO CONCEITO

Diversas são as definições que a literatura traz a respeito de inovação social. O termo, já utilizado com frequência em discussões acadêmicas e no cotidiano, têm ganhado relevância crescente nos últimos anos, tornando-se um novo tema de estudo no campo da inovação (SOUZA; LESSA; SILVA FILHO, 2019). Segundo Phills, Deiglmeier e Miller (2008), o conceito de inovação social é a melhor construção para se entender e produzir mudanças sociais duradouras.

Entretanto, o ramo da inovação social permanece um tema fragmentado, principalmente devido a publicações e aplicações do conceito que diferem entre si nas linhas de estudo e nas abordagens utilizadas para sua definição. Disciplinas como Políticas Públicas, Gestão e Administração, Psicologia Social e Empreendedorismo Social definem o conceito a partir de diferentes princípios, linhas de pesquisa e aplicações que variam para cada área (AKSOY *et al.*, 2019).

Em um artigo publicado por Ayob, Teasdale e Fagan (2016), intitulado “*How social innovation ‘came to be’: tracing the evolution of a contested concept*”, os pesquisadores trazem uma análise sobre o desenvolvimento do conceito de inovação social e das publicações que o envolvem desde o século passado até os dias atuais, datando sua herança sociológica ao século XIX. O artigo resulta de uma pesquisa bibliométrica e chama a atenção para o caráter mutável

e de múltiplos significados do conceito e da sua evolução. Até 2013, houve um aumento exponencial no número de publicações acadêmicas sobre o tema inovação social. A Figura 2.1 apresenta esta evolução.

Figura 2.1 - Crescimento em publicações de inovação social de 1989-2013



Fonte: Ayob, Teasdale e Fagan (2016, p. 638).

Apesar de não haver uma definição que seja consensual entre os estudiosos da área (SOUZA; LESSA; SILVA FILHO, 2019) e de se tratar de um conceito que é contestado e com múltiplos significados, a variar da perspectiva adotada, trata-se de um conceito cujas implicações ultrapassam as fronteiras acadêmicas (AYOB; TEASDALE; FAGAN, 2016).

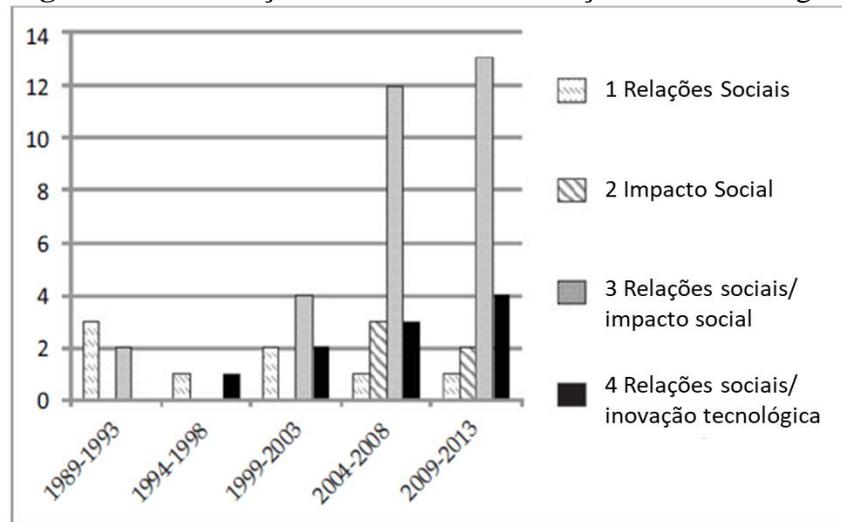
Neste contexto, dado que não há uma definição precisa e consensual sobre o conceito de inovação social, uma revisão do tema se mostra interessante para a compreensão de sua evolução e transformação ao longo dos anos, de forma a auxiliar no entendimento de quais as bases fundamentais do conceito. A partir desta revisão e análise, espera-se mostrar a característica multidisciplinar e dinâmica do conceito de inovação social.

Para esta revisão, toma-se como ponto de partida a análise bibliométrica realizada por Ayob, Teasdale e Fagan (2016). O artigo apresenta um compilado de definições sobre inovação social encontradas na literatura e nas publicações mais influentes sobre o tema de 1989 a 2013. Inicialmente, os autores categorizaram as publicações a partir de suas definições para inovação social e, ainda, do foco da publicação.

Três principais categorias foram elencadas pelos autores para esta análise, sendo elas: "Impacto Social", "Relações Sociais" e "Inovações Tecnológicas", além de agrupá-las em períodos de 5 em 5 anos de 1989 até 2013. Com o desenvolver do estudo, uma nova categorização foi realizada pelos autores em 4 principais ramos de conceitualização, mesclando as categorias anteriores em: 'relações sociais', 'impacto social', 'relações sociais e impacto

social’ e ‘relações sociais e inovação tecnológica’. A maior parte das publicações foram classificadas na categoria ‘relações sociais e impacto social’, como mostra a Figura 2.2.

Figura 2.2 – Evolução do conceito de inovação social ao longo do tempo



Fonte: Ayob, Teasdale e Fagan (2016, p. 641)

No primeiro período, de 1989 até 1993, os autores identificaram como sendo o possível momento em que o conceito de inovação social emergiu ‘acidentalmente’, apesar de não haver consenso ou precisão na utilização do termo. Entretanto, as publicações deste período já identificavam o conceito e sua relação com as alterações nas relações sociais e impacto social na sociedade.

No segundo período, de 1994 a 1998, os autores encontraram publicações sem grandes preocupações na definição do termo inovação social, cada uma utilizando o conceito a partir de diferentes abordagens e perspectivas acadêmicas. Neste período, já foram identificadas, nas definições, as preocupações e o relacionamento de inovação social com os impactos sociais e alterações nas relações sociais.

No terceiro período analisado, de 1999 a 2003, os primeiros sinais de contestação foram identificados, com duas vertentes principais distintas de publicações, sendo elas: ‘novas formas de relações sociais’ e ‘impactos sociais’. Além disso, neste período, uma nova vertente de publicações foi identificada, fundindo estas duas vertentes em uma única, apresentando os impactos sociais como consequências das novas formas de relações sociais.

O quarto período (2004-2008) é identificado pelos autores como um período de competição progressista, no qual duas vertentes principais foram identificadas. A primeira traz a inovação social como uma nova forma de se desenvolver relações sociais, além de ser focada, também, na reformulação das relações de poder. Ao mesmo tempo, uma nova literatura

orientada à gestão de negócios adotou uma visão mais utilitária da inovação social, sendo esta uma maneira de se obter e alcançar valor social.

Ainda neste período, a partir da visão mais utilitária adotada pelas escolas de gestão e negócios, a preocupação com a criação de impacto social e na geração de valor social tornaram-se presentes, dando enfoque à inclusão de grupos tradicionalmente marginalizados através de novas formas de relações sociais. A inovação social passa a ser uma ferramenta para se alcançar valor social, através das reconfigurações das relações sociais e de grupos sociais, sendo este um processo de mudanças dinâmicas.

Por fim, no quinto período (2009-2013), identificado pelos autores como o período de uma aparente de-contestação da inovação social, a literatura analisada apresentou uma aparente convergência à uma abordagem mista para a inovação social, sendo esta uma combinação entre relações sociais e impactos sociais.

O crescente interesse pelo tema nos anos mais recentes, em especial a partir do início do século XXI (AYOB; TEASDALE; FAGAN, 2016), é justificado pelo aumento das preocupações com problemas sociais relacionados à gestão pública e ao empreendedorismo. Há uma onda crescente no reconhecimento de que a inovação não é apenas sobre o desenvolvimento de tecnologias de ponta, mas também sobre a resolução de problemas sociais (AKSOY *et al*, 2019). Em última análise, inovação é aquilo que cria valor social (PHILLS; DEIGLMEIER; MILLER, 2008).

Apesar do crescente debate e de publicações acadêmicas sobre o tema, Aksoy et al. (2019) afirmam que tanto a aplicação do conceito quanto alguns de seus resultados se encontram presentes em nosso cotidiano há mais tempo do que o próprio conceito de inovação social.

A seguir, são apresentadas outras definições de inovação social. Saji e Elingstad (2016, p. 258) definem inovação social como um conjunto de:

conceitos, ideias e organizações que atendam as necessidades sociais de todos os tipos de condições de trabalho e educação para o desenvolvimento de comunidades e da saúde, de forma a fortalecer a sociedade civil. (tradução própria).

Nesta definição, seguindo a lógica de análise de Ayob, Teasdale e Fagan (2016), pode-se identificar o foco na definição do desenvolvimento de relações sociais e no impacto social gerado. Além disso, identifica-se uma preocupação com a sociedade em nível local (comunidades) e como um todo (sociedade civil), enfatizando a preocupação com as relações sociais e sua capacidade de gerar impacto através do trabalho e educação.

Além da definição de inovação, apresentada no item anterior, Phills, Deiglmeier e Miller (2008) apresentam sua definição da palavra social. Os autores caracterizam como principal fator decisivo de algo ser social ou não a sua motivação. Por motivação entende-se quais os objetivos iniciais que se deseja atingir através do desenvolvimento de algum processo ou produto, ou seja, se os objetivos forem voltados para a geração de valor social, partirem de motivações altruístas, pode-se considerar tal processo ou produto como social, do contrário, se as motivações forem financeiras ou particulares, não beneficiando a sociedade ou atendendo problemas e necessidades sociais, o caráter social não se aplica.

Os autores aprofundam-se na definição do que é ‘valor social’, descrevendo-o como “a criação de benefícios ou redução de custos – através de esforços que atendam às necessidades e problemas sociais – através de esforços que ultrapassem ganhos privados e benefícios gerais da atividade de mercado” (PHILLS; DEIGLMEIER; MILLER, 2008, p. 39). Considerando as definições de inovação e da palavra social, Phills, Deiglmeier e Miller (2008, p. 36) definem inovação social como:

Uma nova solução para um problema social que seja mais efetiva, eficiente ou sustentável que soluções já existentes e para a qual o valor social criado seja direcionado principalmente para a sociedade como um todo ao invés de indivíduos particulares (tradução própria).

A ênfase dada pelos autores recai sobre o desenvolvimento de soluções inovadoras e, também, em seu impacto na sociedade, aspecto que também é ressaltado por Ayob, Teasdale e Fagan (2016), e no aperfeiçoamento destas novas soluções frente às alternativas já existentes. Além disso, os autores apresentam uma tendência recente sobre a característica híbrida da inovação social, fazendo menção às relações e troca de informações e ideias entre os setores privado, governamental e sem fins lucrativos.

Em artigo mais recente, Murray, Grice e Mulgan (2010, p. 3) definem inovação social como:

inovações que sejam sociais tanto em seus fins quanto em seus meios. [...] inovações sociais são novas ideias (produtos, serviços e modelos) que, simultaneamente, alcancem necessidades sociais e criem novas formas de relações sociais ou colaborações. Em outras palavras, são inovações que sejam boas para a sociedade e, ao mesmo tempo, aprimorem sua capacidade de agir (tradução própria).

Em uma análise mais detalhada desta definição, fica clara a mistura de abordagens de impacto social e de relações sociais para definir inovação social, considerando a classificação de Ayob, Teasdale e Fagan (2016). Esta definição destaca a importância do valor social criado a partir da inovação social e, também, os meios utilizados para sua implantação, destacando a criatividade, o desenvolvimento e o aperfeiçoamento dos processos que levam à inovação.

Caulier-Grice et al. (2010) complementam a definição dada por Phillips, Deiglmeier e Miller (2008), que enfatiza a eficiência e o desenvolvimento de novas alternativas que sejam mais efetivas do que as já existentes (inovação tecnológica) com a definição apresentada por Murray, Grice e Mulgan (2010), cujo foco se encontra nas relações sociais e no impacto social. Desta forma, esta última definição envolve as três dimensões identificadas como principais na literatura por Ayob, Teasdale e Fagan (2016) para a definição de inovação social:

- a) Relações sociais;
- b) Impacto social;
- c) Inovação tecnológica.

Tendo em vista a relação direta apontada por diversos autores entre inovação social e impacto social, o próximo item apresenta o conceito de investimentos de impacto social. Este, por sua vez, tem papel fundamental na potencialização do desenvolvimento de inovações sociais através de investimentos, cujo objetivo fundamental é o da geração de valor social através de organizações de propósito social e sustentável.

2.5 O CARÁTER HÍBRIDO DA INOVAÇÃO SOCIAL

Apesar de ser um tema emergente e de crescente relevância no cenário acadêmico e econômico mundial, ainda há pouca literatura existente sobre as motivações que desencadeiam a formação de iniciativas de inovação social e sobre como estas se organizam, se estruturam e quais os seus modelos de governança (KOMATSU *et al.*, 2017).

Historicamente, através do surgimento de grandes empresas e modelos de produção voltados para o lucro, o capitalismo se estabeleceu como o fundamento de diversas estruturas políticas, econômicas, sociais e ambientais na economia mundial. O foco na obtenção de lucro e na estruturação da sociedade em torno deste modelo gerou e ainda gera mazelas à sociedade, que se apresentam como grandes desafios a se enfrentar.

A busca pelo sucesso individual e o materialismo atrelado ao modelo econômico representam algumas das características da sociedade contemporânea. Entretanto, novas relações estão sendo fundadas entre diferentes atores envolvidos em inovação social, que buscam resolver questões latentes ou negligenciadas em aspectos sociais, econômicos e ambientais.

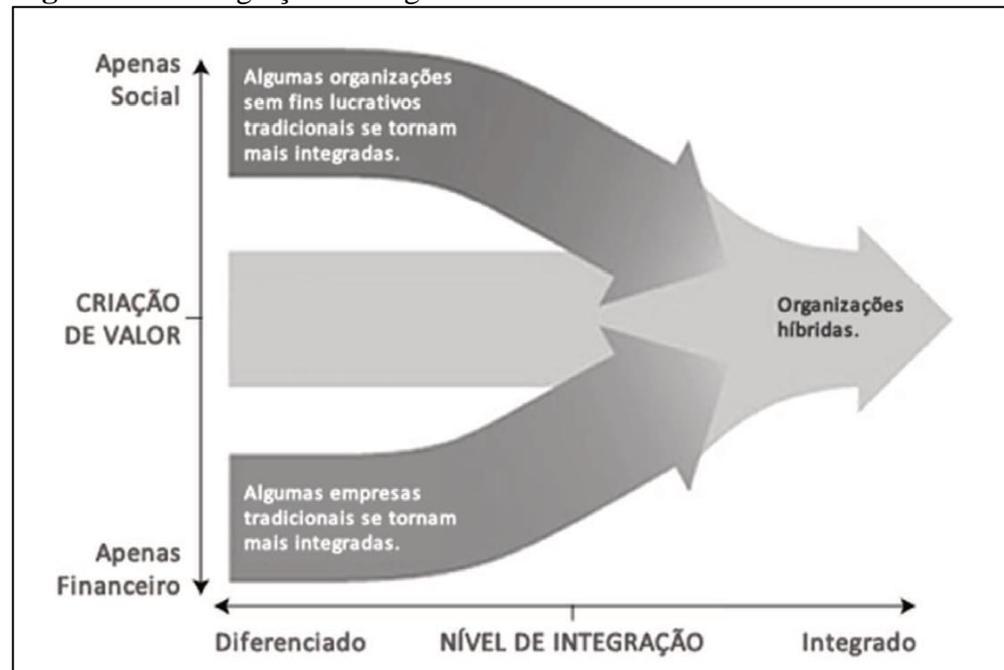
Nota-se, nos anos mais recentes, a mudança no padrão de consumo em diversas economias, alinhada ao aumento da preocupação com modelos de negócio que sejam mais sustentáveis e carreguem um propósito que vá além do lucro, normalmente atrelado à solução

de algum problema social ou ambiental. De fato, uma pesquisa conduzida pela consultoria internacional Deloitte, anualmente, a Millennial Survey, mostrou que as novas gerações acreditam que empresas podem realizar muito mais do que fazem atualmente para endereçar problemas sociais e, além disso, que há o interesse e desejo por parte da força de trabalho de atuar em organizações que promovam estes objetivos. A geração dos millennials, por exemplo, acredita que o sucesso de um negócio deve ser medido, além de seu desempenho financeiro, considerando o foco em se gerar resultados positivos à sociedade como uma das coisas mais importantes que uma empresa deve buscar (DELOITTE, 2014).

Estas mudanças geram um novo fator a ser considerado pelas empresas para seu posicionamento estratégico no mercado, devendo considerar o propósito pelo qual existem e funcionam e transparecer isso às forças externas a que são subjugadas. Pressões provenientes e em constante mudança de acionistas, clientes, funcionários e competidores devem ser levadas sempre em consideração e analisadas com cautela para um bom posicionamento estratégico. Além disso, a partir de novas demandas, surgem novas oportunidades de mercado e novos modelos de negócio, que respondem rapidamente a tais mudanças (DELOITTE, 2014).

Como mencionado anteriormente, o contexto e as características que desencadeiam a formação e o desenvolvimento de iniciativas sociais ainda são pouco conhecidos e explorados pela literatura existente. Dessa forma, é interessante que novos estudos e pesquisas sobre as condições micro e macroeconômicas que influenciam e estimulam o surgimento destes novos modelos de negócio sejam desenvolvidos, identificando quais seus resultados e impactos (KOMATSU *et al.*, 2017) Neste contexto, os autores identificam essas novas iniciativas como organizações de caráter híbrido, ou seja, misturam, em sua organização e estrutura, atividades do setor privado e filantrópico, buscando a criação de valor social atrelado ao desenvolvimento econômico.

Em sua dissertação, Azeredo (2018) propõe a definição de organizações de caráter híbrido a partir dos níveis de integração entre as lógicas financeira e social, de forma que o sucesso de uma organização híbrida está atrelado ao equilíbrio entre o alcance de sua missão social e seu desempenho econômico de maneira sustentável, como ilustra a Figura 2.3.

Figura 2.3 – Integração da Lógica Financeira e Social

Fonte: Azeredo (2018, p. 24)

A partir da Figura 2.3, é possível observar que as organizações híbridas integram ambas as lógicas: financeira (relacionada ao setor privado e voltada à obtenção do lucro) e social (associadas ao setor filantrópico, quando possuem um propósito exclusivamente social, como indica o eixo vertical da figura) (AZEREDO, 2018).

A integração entre esses dois setores na formação destas organizações híbridas traz consigo vantagens e dificuldades atreladas a seus setores de origem. De um lado, empresas privadas com fins lucrativos normalmente destinam uma parcela de seus recursos a atividades que auxiliem nas metas de maximização do lucro. Do outro, organizações filantrópicas normalmente dependem de doações e fontes externas de recursos para o seu funcionamento, dispendendo grandes esforços para a captação de recursos que financiem sua operação e o alcance de seu propósito social.

Já na terceira perspectiva, representada pelas organizações híbridas, o lucro gerado pela sua atividade e geração de valor econômico deve ser reinvestido na própria organização, de forma que seu impacto social seja expandido a um maior número de beneficiários de maneira sustentável (AZEREDO, 2018).

Os empreendedores e inovadores sociais envolvidos em organizações de caráter híbrido deparam-se, constantemente, com a falta de recursos, conhecimentos e habilidades técnicas para lidarem com os desafios de negócio que enfrentam, visto que, normalmente, atuam juntamente a populações da base da pirâmide social em contextos social e economicamente complexos.

Komatsu *et al.* (2017) apresenta, em seu estudo, as motivações e estímulos que fazem com que as iniciativas de inovação social surjam e se desenvolvam. Os autores buscam identificar as características e o comportamento geral deste segmento por meio de análises comparativas entre diversos casos de negócios, biografias e do uso de engenharia reversa, ou seja, a partir de modelos de negócio já estabelecidos, eles passam a destrinchar a estrutura do negócio para entender quais os fatores que possibilitaram o seu desenvolvimento. Um modelo de negócios eficiente deve ser responsável por gerar, entregar e capturar valor em sua cadeia de maneira eficiente, entregando não necessariamente um produto aos seus clientes, mas uma solução para suas necessidades percebidas.

As lacunas existentes entre os setores privado e governamental apresentam uma oportunidade para o desenvolvimento do modelo de negócio da inovação social. As necessidades não atendidas pelo setor privado e negligenciadas pelo estado geram um ambiente fértil para o desenvolvimento de negócios que busquem sanar carências sociais e, ao mesmo tempo, gerar valor econômico ao ambiente em que se inclui, no longo termo, e impactar seus atores.

Os desafios das iniciativas e modelos de negócio de inovação social envolvem justamente seu caráter híbrido complexo e as dificuldades inerentes em se conciliar a geração de valor social e econômico de maneira complementar. Entretanto, enquanto o setor privado busca fins lucrativos e estrutura-se com este objetivo, este novo modelo de negócio concilia relações que ultrapassam o viés econômico e, normalmente, encontram-se com orçamentos e recursos reduzidos.

Tradicionalmente, no setor privado, o próprio ator que realiza os aportes de recursos para o desenvolvimento da inovação é o beneficiado por seu desenvolvimento e resultados, entretanto, nesta nova dinâmica, dificilmente isso ocorre de maneira direta, ou seja, aquele responsável pelo investimento de recursos não se beneficia diretamente de seus resultados. Este fator insere, neste ambiente, um desafio extra na estruturação do modelo de negócio, visto que se torna necessário buscar diferentes fontes de financiamento para a continuidade de suas operações.

Neste sentido, Komatsu *et al.* (2017) identificam três segmentos distintos que devem ser levados em consideração para a estruturação deste modelo de negócio: o beneficiário (não pagante, ou que paga um valor reduzido, subsidiado pelo cliente), o cliente (pagante) e o doador/fundador. Diferentes propostas de valor devem ser pensadas e definidas para se alcançar cada um destes segmentos e seus objetivos de geração de valor e impactos sociais.

Cada um destes segmentos apresenta um papel importante na estrutura do modelo de negócio. O fundador é responsável por prover o suporte financeiro e, também, o valor social da organização, em termos de atividade e estruturação. O cliente representa um público intermediário, porém fundamental no modelo de negócio, pois é através dele que a organização consegue captar valor econômico para o negócio, vendendo seu produto ou serviço para o cliente, que também usufrui de alguns dos benefícios sociais gerados pela empresa ou iniciativa. O beneficiário, normalmente, usufrui dos produtos ou serviços que são oferecidos, pagando uma taxa abaixo do valor de mercado (que pode ser proveniente de subsídios resultantes da venda para os clientes) ou até mesmo sem pagar taxa alguma, mas obtendo os benefícios sociais resultantes do negócio, visto sua posição de maior vulnerabilidade socioeconômica.

Outro diferencial em iniciativas de inovação social frente aos modelos tradicionais de negócio consiste em seu propósito, ou seja, o valor gerado por sua existência deve ultrapassar os limites da satisfação da demanda de seus clientes, gerando valor em seu processo e na maneira como este é entregue àqueles que estão envolvidos. Komatsu *et al.* (2017) identificam, neste desafio de conciliar a dupla proposta deste modelo de negócio em gerar valor econômico e social concomitantemente, a característica central deste modelo e foco de seu desenvolvimento.

Como exemplo, Komatsu *et al.* (2017) apresentam o caso da organização *Progetto QUID*, uma cooperativa italiana que emprega mulheres em situação de vulnerabilidade para o desenvolvimento de peças de roupa a partir de descartes de tecidos e estoques não vendidos de marcas de moda. Este exemplo traz uma visão prática do desafio das iniciativas de inovação social em transformar elementos antagônicos de recursos e lógicas em complementares.

Como mencionado anteriormente, outra característica destas iniciativas é a falta de recursos financeiros. Empreendedores sociais, normalmente, desembolsam parte de suas próprias economias para lidarem com este limitante. Entretanto, Komatsu *et al.* (2017) identificam, nesta limitação, um aspecto dual em que inovadores sociais normalmente são forçados a desenvolver soluções frugais e estratégias de *bootstrapping*² para lidar com a falta de recursos e capital limitado, não se familiarizando com ferramentas e aspectos financeiros para alavancar seus resultados.

Como exemplo, os autores apresentam o caso da '*Catering Solidario*', uma organização italiana que emprega mulheres advindas de cenários de violência doméstica. O modelo de

² Bootstrap, do inglês, significa, literalmente, a alça de bota, usada para facilitar quem a calça. O termo é usado para se referir a tarefas muito difíceis e, nos negócios, bootstrapping se refere a empreendimentos iniciados com capital próprio, sem ajuda de investidores externos (SEBRAE, 2014).

negócio consiste na venda de refeições orgânicas e reinserir estas mulheres no mercado, fornecendo um ambiente estável para seu reestabelecimento. Seus resultados demonstraram sua habilidade imediata de gerar resultados e impactos sociais, entretanto, grande parte de seus recursos são destinados ao pagamento de salários, o que impede investimentos estruturais para alavancar seus resultados.

Estes empreendedores estão constantemente sujeitos a limitações e restrições internas e externas. Internamente pode-se elencar: a falta de recursos financeiros, de conhecimentos financeiros e de gestão e a dificuldade em reinvestir excedentes na própria organização. Externamente, espera-se a geração imediata de resultados e impactos sociais. Dessa forma, apesar do aspecto resiliente destes empreendedores, as características do cenário em que estes se encontram não são favoráveis ao seu sucesso e alavancagem, frequentemente resultando em seu fracasso ou dificuldade de crescimento. Além disso, a emergência destas organizações híbridas enfrenta outras restrições externas devido ao seu caráter dual entre os setores filantrópicos e privado, representada por empecilhos legais a depender do país onde se instalam.

Idealmente, a definição de uma organização híbrida consiste naquelas organizações que são capazes de conciliar seu propósito social e a geração de valor econômico através de uma única estratégia, simplificada. Entretanto, as restrições legais e limitações do ambiente em que se inserem podem fazer com que seus empreendedores tenham que escolher entre missão e receita.

Dessa forma, algumas organizações são coagidas a buscar maneiras de adequarem seus negócios aos empecilhos e limitações a que são submetidas. Isso se traduz, em alguns casos, na divergência da organização em dois ou mais ramos, um responsável pela geração de valor e impacto social, e o segundo responsável pela geração de receita, representando o risco de *mission drift*³ da organização. Ainda assim, como identificado por Komatsu *et al.* (2017), seus recursos são frequentemente compartilhados e suas missões, complementares.

Komatsu *et al.* (2017) identificam quatro tipos de modelos de negócio, baseados nas relações que são estabelecidas com seus *stakeholders*, apresentados no Quadro 2.1.

³ Situação em que uma organização ou negócio se distancia de sua missão e objetivos sociais como resultado da dificuldade inerente em se conciliar seu propósito social e sua sustentabilidade financeira (Azeredo, 2018).

Quadro 2.1. Tipos de Modelo de Negócio em Inovação Social

Modelo de Negócio em Inovação Social	Descrição
Beneficiário como ator	O valor social é gerado a partir do uso ativo dos beneficiários na produção de uma proposta de valor comercial
Beneficiário como cliente	O valor social é gerado a partir dos bens ou serviços que são vendidos aos beneficiários a taxas abaixo do mercado, subsidiadas pelos apoiadores financeiros
Beneficiário como usuário	O valor social é gerado a partir dos bens ou serviços que são entregues aos beneficiários através do suporte financeiro de seus apoiadores
Comunidade como ativo	O valor social é gerado a partir do uso constante de todos os ativos na comunidade para criar benefícios mútuos sustentados pelos próprios atores envolvidos

Fonte: Komatsu et al. (2017, p. 344, tradução própria)

De maneira resumida, o primeiro modelo (beneficiário como ator) incorpora o beneficiário na estrutura do negócio, gerando seu valor social a partir da participação ativa dos atores na criação de valor.

No caso de beneficiário como cliente, a estrutura de negócio tem como fonte de captação de recursos as receitas geradas pela venda de seus produtos ou serviços a taxas abaixo do mercado para seus beneficiários. Normalmente, este modelo depende de subsídios e incentivos fiscais e governamentais.

O modelo que trata o beneficiário como usuário representa o modelo mais frágil dentre os elencados, visto que depende de recursos de terceiros para atender seus beneficiários, não apresentando uma fonte própria para monetizar sua geração de valor.

Por fim, o modelo que toma a comunidade como ativo se apresenta como o modelo mais complexo entre os identificados por Komatsu *et al.* (2017), estabelecendo diferentes relações entre seus atores e em suas atuações como parte das soluções e atuações coordenadas o de cocriação. Neste modelo, a comunidade assume o papel de beneficiário.

Visto que o cenário em que se inserem os empreendedores e as iniciativas em inovação social são de restrição de recursos financeiros e de acesso ao capital, o próximo item explora o

conceito de investimentos de impacto, prática fundamental no fomento à inovação social e no desenvolvimento de negócios que enderecem problemas sociais e ambientais.

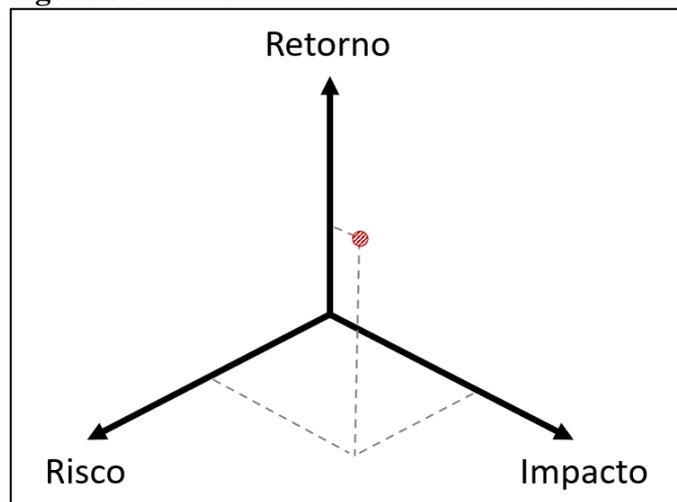
3 INVESTIMENTOS DE IMPACTO SOCIAL

As origens do conceito de investimentos de impacto social como conhecemos hoje, segundo Mitchell (2016), podem estar ligadas a importantes fundações filantrópicas, como a Fundação Bill e Melinda Gates e até mesmo a fundações do começo do século XX, como a Fundação Rockefeller.

Segundo a autora, o rápido desenvolvimento e interesse por investimentos de impacto social por importantes *players* do mercado, pode ser explicado pelo resultado de esforços individuais e conjuntos de artistas, como os realizados por Bono Vox, da banda irlandesa U2, que promove ativamente a conscientização de sua audiência para questões sociais, por empreendedores, como Bill e Melinda Gates, por políticos, como o Primeiro Ministro da Inglaterra, David Cameron, e muitas outras pessoas que, por meio de suas conexões, influências, fundações, eventos, palestras e tantas outras formas, incentivaram os debates e a busca por soluções para os problemas que afetam a sociedade.

Investimentos de Impacto Social são aqueles que, intencionalmente, endereçam objetivos sociais e ambientais aliados a retornos financeiros e medem a realização de ambos (SOCIAL IMPACT INVESTMENT TASKFORCE, 2014). Calderini, Chiodo e Michelucci (2018) apresentam os Investimentos de Impacto Social como uma “estratégia de alocação de recursos cuja intenção é de financiar projetos que combinem impactos sociais e ambientais mensuráveis com sustentabilidade econômica e retornos financeiros” (tradução própria, p. 1).

Os Investimentos de Impacto Social trazem ao mercado financeiro tradicional uma terceira dimensão, a geração de impacto social e ambiental, que deve ser levada em consideração pelos investidores em sua decisão de alocação de recursos e aportes, no ato de investir em opções que possuam a intencionalidade social. A Figura 3.1 apresenta uma representação visual da tridimensionalidade desses investimentos.

Figura 3.1 – As 3 dimensões de investimentos de impacto

Fonte: elaborado pelo autor a partir da revisão bibliográfica.

Normalmente, no mundo dos investimentos, apenas os fatores de risco e retorno são considerados. Quanto maior o risco, maior costuma ser o retorno para investimentos bem-sucedidos, mas no caso de insucesso, maiores são as perdas. Entretanto, investimentos de baixo risco normalmente associam-se a retornos mais baixos, justamente por sua segurança, ou seja, redução do risco envolvido na operação/investimento. Os investimentos de impacto social inserem na equação o fator impacto, ou seja, a decisão de investir ou não passa a considerar, também, os resultados sociais que serão obtidos pelo investimento.

Além do retorno financeiro esperado pelo investimento, há, na concepção dos investimentos de impacto social, a ideia de se fazer o bem à sociedade através de bons negócios, ou seja, amplia a ideia de filantropismo de gerar ou prover assistência social a comunidades carentes, acrescentando a ideia de trazer bons resultados à comunidade através de retornos financeiros positivos, ou seja, através de um empreendimento que seja sustentável e próspero (MITCHELL, 2016).

Investimentos de impacto, assim como os investimentos tradicionais, podem tomar diferentes formas a depender dos interesses, níveis de risco, retorno (ao nível de mercado, abaixo ou acima deste) e impacto que cada indivíduo busca ou aceita. Investidores com diferentes perfis, em sua tomada de decisão, podem considerar como mais atrativa uma opção com um retorno abaixo do mercado, porém com maior impacto social e ambiental, ao invés de opções com maiores retornos em termos financeiros, mas um impacto comparativamente menor. A diferença fundamental entre investimentos de impacto e os investimentos tradicionais está na sua intencionalidade em gerar impactos positivos na sociedade, aliados à retornos financeiros aos seus investidores, característica que também o diferencia de financiamentos

públicos, por exemplo. Ou seja, investimentos de impacto apresentam uma característica híbrida que aproveita vantagens dos setores privado e governamental, mas difere quanto sua intencionalidade (SIIT, 2014).

Além disso, os investimentos de impacto têm algumas semelhanças, mas também não é a mesma coisa que investimentos com práticas positivas realizadas no mercado, como corporações socialmente responsáveis, ‘investimentos éticos’, B Corps⁴ ou empresas que consideram fatores ambientais, sociais e de governança (ESG – Environmental, Social, Governance) em suas operações e estrutura. A diferença também se encontra no fato que investimentos de impacto buscam atingir objetivos claros e bem definidos de impactos sociais e/ou ambientais (ORMISTON *et al.*, 2015).

Em entrevista ao Business Insider⁵, em 2018, Rekha Unnithan, responsável por gerenciar o fundo de investimentos de impacto social da Nuveen⁶, de cerca de US\$ 1 bilhão, apresentou o perfil dos investidores de impacto e o que os diferencia. Segundo Unnithan (2018), investidores de impacto buscam, intencionalmente, resultados sociais relacionados aos investimentos que decidem realizar. A gama de possibilidades de investimentos de impacto é vasta. Alguns exemplos que Unnithan cita são: investimentos para prover certo bem ou serviço às populações que sejam amplamente mal servidas, investimentos em tecnologia ou até olhar para temas como as mudanças climáticas e eficiência energética para a criação de produtos ou serviços que não existam atualmente ou que precisem ser melhorados.

Uma alternativa que vêm sendo discutida no cenário global como forma de realizar investimentos de impacto social é através dos Contratos de Impacto Social, que configuram uma nova forma de parceria público-privada, em que investimentos são lastreados à entrega de impactos sociais positivos. Essa nova forma de investimento é explorada no próximo tópico.

3.1 CONTRATOS DE IMPACTO SOCIAL

Contratos de impacto social (Social Impact Bonds) são utilizados para se resolver problemas sociais tais como reincidência no crime, cuidados adotivos de menores abandonados ou órfãos, isolamento social de pessoas idosas, vício em drogas, entre outros. Governos comissionam agências do terceiro setor que desejam endereçar estes problemas sociais através

⁴ B Corps são empresas certificadas pela B Lab, identificadas como empresas que seguem determinados padrões de transparência, responsabilidade e desempenho (SEBRAE, 2021).

⁵ Site de notícias americano de controladoria alemã

⁶ Nuveen é uma das maiores gestoras de investimentos do mundo, gerenciando um total de ativos de US\$1.2 trilhões. É conhecida também por seu foco na gestão financeira para geração de impacto (NUVEEN, 2021).

de contratos baseados na entrega de resultados, ou seja, se estabelece um contrato de pagamentos por resultados (DOWLING, 2017).

Ao longo dos últimos anos, contratos de impacto social têm sido promovidos como uma nova forma de parceria público-privada para financiar programas sociais. São contratos estabelecidos entre o setor privado e o setor público com o objetivo de fornecer suporte a intervenções preventivas com impacto social ou ambiental positivo através de contratos de pagamento por resultado (BENGO; CALDERINI, 2016).

Os Contratos de Impacto Social podem ser definidos como instrumentos híbridos com elementos de crédito e financiamento. Eles representam um mecanismo financeiro cujo objetivo é basear intervenções preventivas através de um contrato baseado nos resultados acordados. Neste modelo, investidores, através de um intermediador financeiro, pagam por certo serviço social com o objetivo de se alcançar resultados que sejam do interesse de um comissário do governo.

A figura 3.2 apresenta um esquema com os principais agentes envolvido em um contrato de impacto social.

Figura 3.2 – O que são Contratos de Impacto Social

Fonte: Adaptado de IDWG (2014, p.9), tradução própria.

Neste modelo, o governo, fundação ou corporação (de forma individual ou conjunta), estabelece um contrato de impacto social com um intermediário financeiro privado, que, por sua vez, concorda em fornecer capital de forma adiantada para financiar a entrega do produto ou serviço de um outro agente, o provedor de serviços sociais. O intermediário obtém seus fundos através da captação de capital de um ou mais investidores privados que não sejam do governo. O intermediário utiliza este capital para estabelecer um contrato com o provedor de serviço para financiar uma intervenção específica e fica responsável por definir a metodologia de avaliação do empreendimento, avaliando e reportando os resultados atingidos.

Apenas no caso de a intervenção ser bem-sucedida, ou seja, no caso de o programa social alcançar e concretizar os resultados estabelecidos em contrato, o governo, fundação ou corporação paga ao intermediário o que foi acordado, que repassa aos investidores o capital investido mais uma taxa de retorno pelos riscos assumidos. Em caso contrário, em que os resultados não são alcançados, os investidores perdem seus investimentos (ARENA *et al.*, 2016).

Este modelo de contrato ainda é raro. Em muitos casos, os contratos são utilizados para a arrecadação de fundos para intervenções já existentes. Além disso, na prática, a estrutura financeira utilizada nos contratos de impacto social inclui mecanismos para amenizar os riscos dos investidores e distribuí-los entre os outros agentes. Isso indica que os riscos propostos por este modelo podem estar desbalanceados, o que desencorajaria investidores tradicionais a entrarem neste mercado, visto que não endossam o propósito social para seus investimentos (ARENA *et al.*, 2016).

Embora sejam uma solução interessante e viável para algumas áreas, contratos de impacto social não podem ser usados para todos os serviços sociais. Isto se deve a barreiras culturais e ideológicas, além do fato que, em algumas situações, o financiamento direto pelo governo se mostra mais interessante do que a intermediação e o envolvimento de outros agentes do setor privado (BENGO; CALDERINI, 2016).

Apesar de não serem replicáveis para todos os casos, contratos de impacto social são uma importante inovação no mercado de investimentos de impacto e já vêm sendo utilizados em diversos países, por governos e organizações privadas para o combate de problemas sociais e ambientais. Além disso, existem maneiras de se estabelecer retornos financeiros relacionados ao impacto social gerado, criando estruturas de incentivo ao desenvolvimento de modelos de investimentos de impacto (IDWG, 2014).

Além de novas parcerias estarem sendo formadas entre os setores público e privado através de contratos de impacto social, por exemplo, há também novas organizações que, além resolverem problemas sociais, se alinham à lógica financeira, em que a própria organização busca resultados financeiros, assim como resultados sociais e ambientais, gerando impactos positivos na sociedade e no ambiente em que se inserem de forma financeiramente sustentável (AZEREDO, 2018).

O próximo tópico explora a mensuração do impacto, assunto central no desenvolvimento dos contratos de impacto social e demais formas de investimentos de impacto.

3.2 MENSURANDO O IMPACTO

Para se entender sobre investimentos de impacto social, uma característica central deve ser estabelecida e, mais importante ainda, mensurada. Há um famoso ditado no mundo empresarial e de gestão que diz: não se gerencia o que não se mede (DEMING, 1989). Desta forma, visto que investimentos de impacto social possuem, em sua definição, a geração de impacto social atrelado a retornos financeiros, uma característica fundamental para se compreender e se estabelecer se algo está sendo efetivo ou não é, justamente, a mensuração deste impacto. Sem isto, investimentos de impacto efetivos não podem ocorrer, ou, se ocorrem, não podem ser propriamente identificados. Feita de maneira apropriada, a mensuração do impacto pode gerar valor intrínseco para todos os *stakeholders* no ecossistema de investimentos de impacto, mobilizar maiores volumes de capital para a prática e agregar o impacto entregue, além de aumentar a transparência e a responsabilidade em se entregar o impacto desejado (IMWG, 2014).

O Grupo de Trabalho de Mensuração de Impacto propõe o chamado ecossistema de impacto, apresentado na Figura 3.3.

Figura 3.3 - Cadeia de valor de Impacto



Fonte: Adaptado de IMWG (2014, p. 6), tradução própria.

O impacto se qualifica por meio de mudanças ou efeitos, na sociedade ou no ambiente, que decorrem da alocação de recursos com um objetivo pré-estabelecido, alcançado a partir da realização de uma atividade ou conjunto de atividades. Em outras palavras, impacto é toda a alteração social ou ambiental gerada por algum esforço que, caso não fosse despendido, não

seria alcançada, ou seja, a geração de impacto depende da alteração do *status quo*, ou o estado das coisas, sejam elas pessoas, o ambiente ou as relações sociais.

Mesmo partindo de uma definição comum, apresentado pelo relatório, organizações de impacto ainda enfrentam um desafio comum a todas as organizações, sejam elas de impacto ou não, que é a definição de indicadores para seu gerenciamento. Entretanto, por apresentarem um propósito social, organizações de impacto enfrentam um desafio adicional, pois seus indicadores devem refletir a melhoria social e/ou ambiental decorrentes de suas atividades.

Considerando esta dificuldade, o Grupo de trabalho de mensuração de impacto propôs sete diretrizes para auxílio e direcionamento das organizações de impacto na mensuração de seus resultados, apresentados na Figura 3.4.. As diretrizes assemelham-se ao método PDCA⁷, conhecido no mundo da gestão, sendo adaptado aos propósitos sociais da organização. O Planejamento e a de Execução podem ser consideradas as principais etapas. A etapa de planejamento é fundamental pois é nela que se estabelecem os objetivos e metas, ou seja, articula-se qual o resultado social, ou melhor, o impacto social que se deseja alcançar. É nesta etapa, também, que se definem as métricas e indicadores utilizados para a mensuração deste impacto, que irá variar de acordo com o propósito da organização.

Na etapa de execução, um dos principais resultados esperados é a coleta e a validação dos dados do negócio, que devem estar de acordo com as métricas estabelecidas e refletir a realidade de sua operação. As duas etapas subsequentes, de Avaliação e Revisão, são importantes tanto para a organização quanto para o mercado de investimentos. Para a organização, elas são importantes pois avaliam o resultado obtido a partir dos dados coletados e estas análises permitem o desenvolvimento de ações corretivas, o compartilhamento dos resultados com os *stakeholders* e, de forma geral, permitem averiguar os resultados da organização e a correção de seu caminho, caso necessário.

⁷ O método PDCA (do inglês: Plan, Do, Check, Act) é utilizado no ambiente corporativo para alcançar metas e melhoria de resultados, sendo composto por quatro fases: Planejamento, Execução, Verificação e Ação (ANDRADE, 2003).

Figura 3.4 – Diretrizes propostas pelo Grupo de Trabalho de Mensuração do Impacto

	Diretrizes	Descrição
Planejamento	Estabeleça objetivos	Articule o impacto desejado dos investimentos Estabeleça uma tese clara de investimentos e criação de valor para formar a base de seu planejamento estratégico e para as decisões em progresso e para servir como um ponto de referência para a performance dos investimentos
	Desenvolva a Estrutura e Selecione as Métricas	Determine as métricas a serem utilizadas para se avaliar o desempenho dos investimentos Desenvolva uma estrutura eficiente de mensuração do impacto que integre as métricas e destaque como dados específicos são capturados e utilizados; utilize métricas que estejam alinhadas com padrões existentes
Execução	Colete e Armazene os Dados	Capture e armazene os dados em tempo hábil e de forma organizada Garanta que as informações referentes à tecnologia, ferramentas, recursos, capital humano e métodos utilizados para se obter e rastrear os dados dos investidos funcionem de forma apropriada
	Valide os Dados	Valide os dados para garantir qualidade suficiente Verifique que os dados de impacto são completos e transparentes através de verificações e cálculos cruzados e das premissas utilizadas com fontes de dados conhecidas, quando aplicável
Análise	Analise os Dados	Refine as percepções dos dados coletados Revise e analise os dados para compreender como os investimentos progredem em relação aos objetivos de impacto
Revisão	Reporte os Dados	Compartilhe o progresso com os principais stakeholders Distribua os dados de impacto de forma coerente, creditável e confiável para informar as decisões de forma eficiente a todos os <i>stakeholders</i>
	Tome decisões de Gestão de Investimentos baseado em Fatos e Dados	Identifique e implemente mecanismos que fortaleçam o rigor dos processos de investimentos e seus resultados Avalie os <i>feedbacks</i> dos <i>stakeholders</i> sobre os resultados reportados e enderece suas recomendações para realizar alterações em sua tese de investimentos e criação de valor

Fonte: Adaptado de IMWG (2014, p. 8), tradução própria.

Para o mercado de investimentos de impacto, estas duas etapas são responsáveis pelo compartilhamento dos dados e resultados obtidos, o que favorece o aprendizado comum, a convergência da linguagem nos mais variados países e iniciativas, além de fortalecer a importância dos investimentos de impacto social na resolução de problemas globais.

Além disso, o relatório indica dois pontos de atenção que devem ser analisados no mercado de investimentos de impacto. O primeiro é que, assim como no mercado tradicional, existe uma tendência e um desejo por parte de investidores, acionistas e *stakeholders* na mensuração financeira dos resultados, o que já se apresenta como uma tendência para este mercado, além da mensuração do impacto social. O segundo ponto, atrelado principalmente à operação e ao dia a dia da organização, está na qualidade dos dados coletados e obtidos. Boas análises dependem de dados de boa qualidade, bem como o desenvolvimento do mercado como um todo.

Essas diretrizes possibilitam que organizações de inovação social, cujo caráter híbrido que mistura a conciliação da lógica financeira com a lógica social (AZEREDO, 2018), estabeleçam planos de ação e definam seus cursos de maneira clara, além de reportar ao mercado práticas de sucesso e seus aprendizados com os erros.

O caráter híbrido na inovação social, onde alinham-se as lógicas financeira e social e ambiental, abre caminho para diferentes modelos de negócio que atuam neste espectro de balancear estas duas lógicas. O próximo tópico apresenta o conceito de negócios de lucro com propósito, que caracteriza-se pela busca pelo lucro de maneira concomitante ao seu propósito social ou ambiental..

3.3 NEGÓCIOS DE LUCRO COM PROPÓSITO

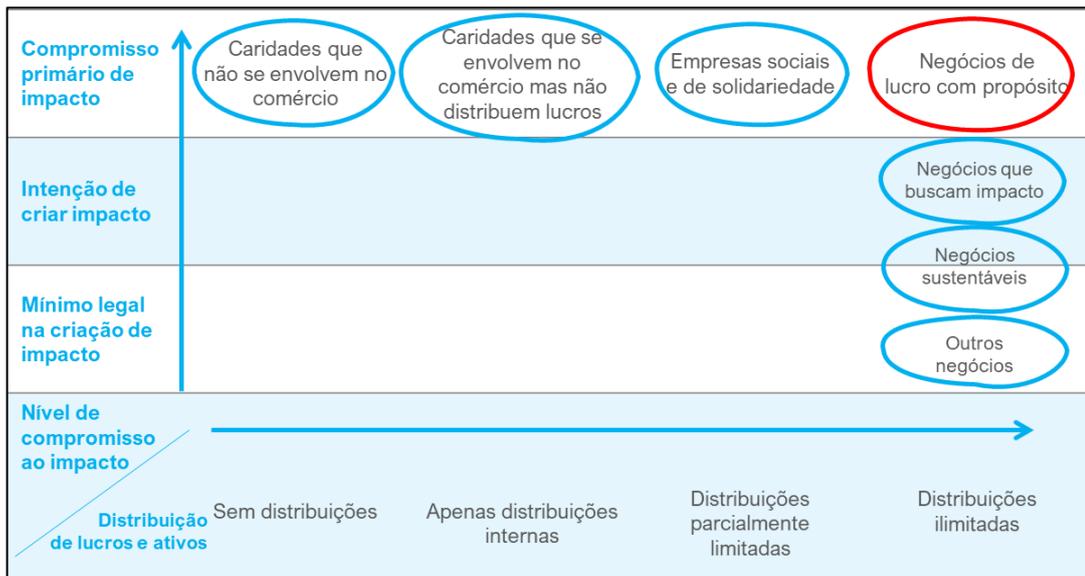
Assim como os Investimentos de Impacto Social são definidos como uma estratégia de alocação de recursos que combinam retornos financeiros com impactos sociais e ambientais mensuráveis, negócios de lucro com propósito também possuem a intenção e o comprometimento em gerar impacto social, atrelados à expectativa e à busca por retornos financeiros (CALDERINI; CHIODO; MICHELUCCI, 2018).

O Grupo de Trabalho de Alinhamento de Missão, um dos Grupos de Trabalho estabelecidos para o desenvolvimento das pesquisas sobre o ecossistema de investimentos e negócios de impacto da Força Tarefa do G8, explorada nos próximos capítulos, define que negócios de lucro com propósito são os mais aconselháveis para a prática de investimentos de impacto, justamente por serem organizações cujo propósito possui um fim social, além de aliar retornos financeiros ao impacto social gerado. As diferentes classificações de organizações direcionadas ao impacto são apresentadas na Figura 3.5.

A principal diferença entre os negócios tradicionais e os de lucro com propósito está na missão da organização, aliado à distribuição de dividendos provenientes do lucro de sua operação, o que já é considerado socialmente aceito por novas gerações como os millennials (DELOITTE, 2014).

Outro ponto fundamental nessa classificação está na maior segurança de que essas organizações evitem *mission-drift* visto que seus propósitos estão ‘amarrados’ à geração de impacto social, diferentemente de negócios que buscam impacto ou empresas sustentáveis, que podem utilizar práticas sustentáveis quanto ao ambiente, a questões sociais e a sua governança, ou práticas ESG (Environmental, Social, and Governance) como mais comumente conhecidas atualmente, apesar de ainda extremamente relevantes e importantes neste cenário.

Figura 3.5 – A combinação de impacto social e a distribuição de lucro nas organizações

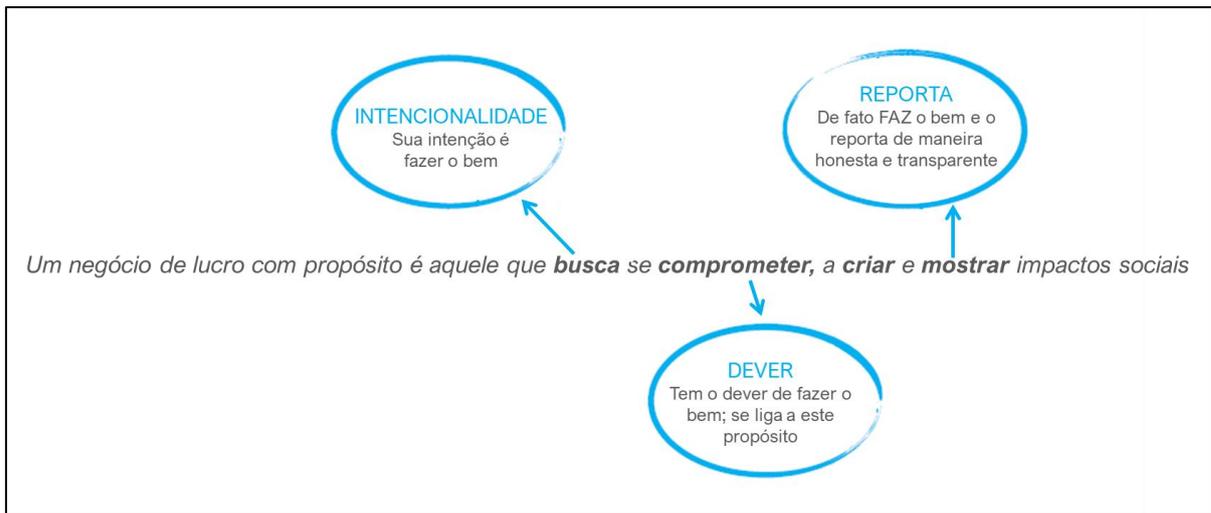


Fonte: Adaptado de MAWG (2014), tradução própria.

O ponto chave está no fato que negócios sustentáveis ou que buscam impacto, localizados logo abaixo dos negócios de lucro com propósito, não necessariamente endereçam algo social em sua missão, apesar de normalmente possuírem a intenção de gerar impacto em suas rotinas ou processos internos. Dessa forma, por não possuírem o compromisso primário de impacto, sua operação pode ser voltada principalmente ao lucro ao longo de sua existência, promovendo ações pontuais que gerem impactos sociais e ambientais. Por exemplo, uma empresa de embalagens plásticas pode produzir embalagens recicláveis, preocupar-se com a logística reversa e realizar contratações inclusivas e igualitárias, entretanto, isso não garante que estas práticas gerem impacto social no longo prazo, visto que não estão contidas em seu propósito, que é o de vender mais embalagens.

De forma mais clara, negócios que aliam lucro com propósito devem, necessariamente, seguir três recomendações, como mostra a Figura 3.6. Os pontos fundamentais neste tipo de negócio estão na intenção de fazer o bem, no seu comprometimento em fazê-lo e reportá-lo de maneira transparente, incluindo resultados indesejados ou negativos. Isso é fundamental pois uma prática que tem sido adotada por empresas no mercado é a de realizar ações indevidas ou prejudiciais ao ambiente, mas reportarem práticas ambientalistas e de conservação em suas campanhas de marketing, atitude conhecida como *greenwashing* (EKSTRAND; NILSSON, 2011).

Figura 3.6 – Definição de negócios de lucro com propósito



Fonte: Adaptado de MAWG (2014), tradução própria.

Dados sobre este tipo de negócio, que alia lucro ao propósito, são escassos e as organizações não são facilmente identificáveis, porque cada país possui restrições ou barreiras legais que forçam empreendedores a se adaptarem e, possivelmente, adequarem seus propósitos para evitarem certos impostos, por exemplo.

As regulamentações que regem empresas sem fins lucrativos são diferentes daquelas com fins lucrativos, entretanto, poucos são os países que regulam este tipo de negócio, que alia retornos financeiros à geração de impacto social. Esta característica, provavelmente, tem forçado empreendedores sociais a adaptarem seus modelos de negócio para que se enquadrem como instituições de caridades ou organizações sociais, cuja tributação costuma ser mais amena, ao invés de assumirem o risco de declararem fins lucrativos e não serem capazes de honrar com suas obrigações perante as leis vigentes.

3.4 ALOCANDO PARA O IMPACTO

Ao longo dos últimos anos, o mercado de capitais vêm crescendo no Brasil e no mundo e, além disso, investidores nas bolsas de valores reconhecem que, ao considerarem, em suas alocações de recursos, ações de empresas que consideram riscos sociais, ambientais e de governança (ESG) em suas operações, suas decisões de investimento se tornam mais seguras quanto à proteção do valor investido e aos retornos financeiros no longo prazo, principalmente em um cenário de crescente demanda por transparência.

Estes investidores, chamados de investidores sustentáveis, que consideram fatores de sustentabilidade e focam em práticas de ESG no longo prazo, fazem parte de um novo perfil de investidor que é fundamental para o desenvolvimento do mercado de investimentos de impacto social. Entretanto, investidores de impacto ultrapassam estes limites ao focarem em soluções direcionadas primordialmente a problemas sociais e ambientais latentes (AAWG, 2014). Ser um investidor de impacto não significa que todos seus investimentos devem ser alocados para o impacto social e ambiental, pois é possível ser um investidor sustentável e de impacto simultaneamente.

Além disso, os riscos que existem nesses investimentos, assim como em qualquer outra decisão de investimento, podem ser mitigados através de algumas estratégias de investimento, como diversificar a carteira de investimentos. O mesmo pode e deve ser aplicado dentro do mercado de investimentos de impacto, sendo que o passo primordial é a inserção desta classe de ativos (investimentos de impacto) dentro do portfólio de investimentos.

Para tanto, o mercado de investimento de impacto pode ser fortalecido e popularizado através do desenvolvimento de fundos de investimentos de impacto social e outras estratégias de arrecadação de recursos, como o crowdfunding (arrecadação de fundos através de múltiplos acionistas para financiamento de um empreendimento em estágios iniciais), Contratos de Vínculo Social, entre outros.

O próximo tópico explora alguns exemplos de como iniciativas de inovação social, estabelecidas por diferentes atores, têm se organizado para promover impacto social e ambiental no ambiente em que se inserem.

3.5 EXEMPLOS DE INICIATIVAS DE IMPACTO SOCIAL

Esta seção é destinada à apresentação de algumas iniciativas concretas que têm sido desenvolvidas no ecossistema de impacto por diferentes atores em diferentes países, a saber: uma organização social fundada na China, um contrato de impacto social realizado nos Estados Unidos e uma investidora de impacto que atua como agente intermediário no Brasil.

3.5.1 A IBAKERY

A iBakery é uma empresa social, ligada a um grupo de hospitais, estabelecida em 2010, em Hong Kong (TUNG WAH GROUP OF HOSPITALS, 2021). Empresas sociais, como

definidas pelo governo chinês, são negócios que buscam alcançar objetivos sociais específicos, tais como prover serviços para pessoas em situações de vulnerabilidade ou marginalizadas ou a criação de oportunidades para os desfavorecidos. Enquanto lucram a partir de seus negócios, todo o capital é reinvestido na própria empresa para que sua missão e objetivos sociais sejam perseguidos, alcançados e expandidos (FUNG; CHAN, 2013). Esta definição assemelha-se aos negócios de lucro com propósito estabelecida pela Força Tarefa, diferenciando-se quanto ao destino do lucro do negócio, enquanto para a Força Tarefa o lucro pode ser distribuído entre seus acionistas (MAWG, 2014), no caso da iBakery este deve ser reinvestido no próprio negócio.

A iBakery é uma confeitaria e café dedicada a treinar e empregar pessoas com deficiências em um processo seguro e de qualidade de confeitaria. Seus negócios são compostos pela confeitaria, seus produtos (como pães, bolos, biscoitos decorados e outros confeitados) e aulas de confeitaria e atendimento. Ao longo de sua trajetória, a confeitaria tem empregado e treinado pessoas com deficiências e amputadas em seu processo produtivo e serviços de atendimento em uma proporção de 1 para 1 entre pessoas com e sem deficiência.

Seu lema é “diferentes habilidades, uma paixão” (FUNG WUI-HING, 2013), promovendo como parte de seu diferencial competitivo a paixão de seus funcionários em produzir produtos de qualidade e que seus clientes “saboreiem a diferença a cada mordida” (iBakery, 2021, n.p.). Seu objetivo é promover a inclusão social de pessoas que possuem alguma deficiência, seja ela física ou mental e que, normalmente, são marginalizadas. Este modelo de contratação e treinamento de pessoas possui suas peculiaridades e dificuldades, com custos mais elevados em treinamento e acompanhamento contínuo de seus funcionários. Um grande desafio para a empresa é o de ser autossustentável e completar seus objetivos enquanto possui custos internos elevados (FUNG WUI-HING, 2013).

Além dos recursos do Grupo de Hospitais de Tung Wah, a iBakery contou, também, com um grupo de profissionais chamados “Anjos iBakery”, que formam seu Conselho Administrativo. Estes profissionais vêm de diferentes experiências e carreiras, incluindo donos de pequenos e médios negócios, estudantes universitários, profissionais de marketing, tecnologia, atendimento ao cliente, entre outros. Além disso, a empresa contou com o apoio do Departamento de Bem-estar Social do governo de Hong Kong (FUNG WUI-HING, 2013).

Este caso representa a importância da ação conjunta de representantes do setor público e privado na promoção de negócios de impacto, tal como identificado e incentivado pelas diversas iniciativas do ecossistema de impacto, como a Força Tarefa e o Grupo Diretor do G8, que serão apresentados à frente. Essa hibridização do mercado torna-se relevante, pois

desenvolve meios de suporte e incentivo a negócios que possuam um propósito social em sua estrutura, auxiliando no seu estabelecimento inicial e no caminho à autossustentabilidade.

3.5.2 CONTRATO DE IMPACTO SOCIAL NO ESTADO DE NOVA YORK

Em 2013, o estado de Nova York lançou um Contrato de Impacto Social para melhorar as taxas de emprego e reincidência de 2 mil ex-prisioneiros de alto risco, com o objetivo de reduzir os custos com encarceramento e trazer melhorias para a segurança pública do estado. O custo médio anual envolvido com o encarceramento de um único indivíduo no estado de Nova York era, na época, de aproximadamente U\$ 60 mil (IMWG, 2014).

Através de um processo de procuração pública, o estado selecionou a Social Finance Inc., um negócio social de investimento e aconselhamento de impacto, para estruturar e gerenciar o projeto. O contrato contou com objetivos como a redução de cinco pontos percentuais nas taxas de emprego de ex infratores e a redução do tempo médio de encarceramento por pessoa.

Através de um Contrato de Impacto Social, o estado obteve algumas vantagens, sendo a primeira a contratação de um resultado ao invés de um produto ou serviço que poderia ou não atingir os resultados esperados, assim como foi apresentado na Figura 2.4. Outra vantagem deste contrato foi o alinhamento de todas as partes envolvidas quanto aos resultados esperados, de forma que a linguagem e os objetivos em comum fortalecessem a busca pelos resultados.

A iniciativa arrecadou US\$ 13.5 milhões de fundações e investidores privados e contou com o apoio de organizações financeiras conhecidas e respeitadas como intermediárias e investidoras no projeto (PND, 2014). Utilizando-se das lições aprendidas através do projeto e outras experiências, a Social Finance lançou em parceria com outros estados e distritos novos projetos de impacto social com populações ex carcerárias, firmando novos contratos de impacto social e contando com o apoio de seus parceiros em seu desenvolvimento (SOCIAL FINANCE, 2021).

3.5.3 EXEMPLO DE INICIATIVA DE IMPACTO SOCIAL NO BRASIL

Identificada pelo Grupo Diretor como uma das principais gestoras de ativos no mercado Brasileiro, a Bemtevi Investimento Social é um negócio social fundado em 2015 que, através da gestão de ativos de investimento, impulsiona negócios sociais e de impacto, além de buscar

ferramentas e tecnologias adotadas no mercado que fortaleçam os negócios de impacto no cenário nacional (CATELLI, 2021; GSG, 2019).

A Bemtevi apoia negócios sociais através de uma metodologia própria de investimento e um sistema de avaliação, apoio e acompanhamento de negócios sociais, a Jornada Bemtevi. Um ponto importante avaliado pela investidora é que os negócios que passam por essa jornada não realizem a distribuição de lucros através de dividendos, trocando juros por impacto e realizando o reinvestimento deste capital no próprio negócio (BEMTEVI, 2021).

Dentre os critérios avaliados pela Bemtevi para a realização de empréstimos, destacam-se a intenção de impacto socioambiental no negócio (em alinhamento à definição de negócio de impacto pela Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto) e o reinvestimento do lucro na empresa, identificando o lucro como o meio do negócio ao invés de seu fim, sendo este o impacto socioambiental gerado (BEMTEVI, 2021; CATELLI, 2021).

Enquanto proposta de negócio social, a Bemtevi se formaliza juridicamente como uma *holding* de instituições não financeiras no modelo de Sociedade por Conta de Participação (SCP), uma forma de investimento em conjunto por diversos investidores (CATELLI, 2021). Seus investidores caracterizam-se, em sua maioria, como pessoas físicas e o capital proveniente destes investidores deve passar por uma verificação legal quanto à sua origem, garantindo a legalidade de sua origem e sua intencionalidade em gerar impacto. O Quadro 3.1 apresenta os negócios sociais investidos pela Bemtevi ao longo dos últimos anos. A taxa de retorno prevista pra todos esses negócios é o retorno do valor investido, sendo que a empresa cobra uma taxa de administração de 2% ao ano.

Quadro 3.1 – Negócios sociais investidos pela Bemtevi

Negócio Social	Modalidade do empréstimo	Início	Término	Valor investido
ASID Brasil	Empréstimo socioambiental	Out/2017	Dez/2018	R\$ 210 mil
Flávia Aranha	Empréstimo socioambiental	Abr/2018	Abr/2020	R\$ 250 mil
Panosocial	Empréstimo socioambiental	Dez/2016	Jun/2018	R\$ 170 mil
Panosocial	Capital de giro	Nov/2018	Dez/2018	R\$ 20 mil
Acreditar	Empréstimo socioambiental	Set/2018	Jul/2020	R\$ 150 mil
Solano Trindade	Empréstimo socioambiental	Nov/2018	Jul/2020	R\$80 mil

Fonte: (CATELLI, 2021, p. 48).

Os aportes em valor apresentam uma certa variação quanto à sua magnitude. Entretanto, todos representam um papel fundamental no desenvolvimento dos negócios sociais pois, além do capital investido, os empreendedores contam com o apoio em gestão e desenvolvimento pela Bemtevi e seu programa de acompanhamento.

Além disso, outras importantes iniciativas vêm tomando forma no cenário nacional brasileiro nos últimos anos. Em um relatório publicado pela Aliança Global de Investimentos Sustentáveis (GSIA, 2018), algumas ações e iniciativas identificadas que tomaram forma em 2018 foram:

- A assinatura da declaração do Rio sobre a transparência do risco climático pela indústria de seguros brasileira, que afirma que, sem seu devido controle, as mudanças climáticas representam uma grave ameaça às comunidades e economias de todo o mundo (GSIA, 2018; UNEP, 2018);
- A Comissão de Valores Mobiliários (CVM), publicou uma norma para governar as práticas de investimentos de planos de pensão ocupacional. Entre outras mudanças, esclareceu que problemas relacionados a ESG devem ser considerados nos processos de avaliação de riscos dos fundos (GSIA, 2018);
- O primeiro aniversário do LAB de Inovação Financeira, o mais importante fórum de finanças sustentáveis do Brasil que reúne representantes do governo e da sociedade para promoção das finanças sustentáveis no país (GSIA, 2018; LABIF, 2021);

Ainda em 2018, a B3, bolsa de valores brasileira, inseriu a opção de identificar títulos financeiros como Títulos Verdes (sob condições de certificação), que indicam a preocupação de suas organizações emissoras com questões relacionadas às mudanças climáticas. Hoje este é um tipo de título envolto sob a temática de ESG certificados pela B3. O Quadro 3.2 abaixo apresenta os Títulos Temáticos ESG certificados pela B3 atualmente e exemplos por tipo.

Quadro 3.2 - Os Títulos Temáticos ESG certificados pela B3

Título	Exemplos
Títulos Verdes (Green Bonds)	Adaptação às mudanças climáticas, Conservação da biodiversidade terrestre e aquática, Edifícios Verdes, Eficiência energética, Energia renovável, Gestão sustentável das águas e águas residuais, Produtos, tecnologias e processos de produção ecoeficientes e/ou adaptados à economia circular, Prevenção e controle de poluição, Transporte limpo.
Títulos Sociais (Social Bonds)	Acesso a serviços essenciais, Geração de empregos e programas projetados para prevenir e / ou aliviar o desemprego decorrente da crise socioeconômica, inclusive por meio do efeito potencial do financiamento de PMEs e microfinanças, Habitação a preços acessíveis, Infraestrutura básica acessível, Segurança alimentar e sistemas alimentares sustentáveis
Títulos de Sustentabilidade (Sustainability Bonds)	Projetos com caráter socioambiental (Green e Social combinados)
Títulos Vinculados à Sustentabilidade (Sustainability-Linked Bonds)	Indicador: Gestão de emissões/ Meta: reduzir em 15% a intensidade de emissões de GEE até 2030, Indicador: Gestão de Resíduos/ Meta: 97% de resíduos reciclados até 2025, Indicador: Energia Renovável/ Meta: Atingir 100% de consumo de energia elétrica renovável até 2022

Fonte: B3 (2021, n.p.).

Apesar de não se caracterizarem diretamente como investimentos de impacto, estas novas formas de identificação de ferramentas financeiras, atreladas a preocupações com o ambiente, o social e a governança são uma indicação clara da preocupação crescente com a sustentabilidade e da busca por novas formas de investimentos, e na atração de investidores que levem estes fatores em consideração em sua alocação de recursos.

O próximo capítulo apresenta a distinção entre a pesquisa documental e bibliográfica, e identifica as principais fontes utilizadas para o desenvolvimento da pesquisa sobre as iniciativas de impacto social do G8.

4 PESQUISA DOCUMENTAL E BIBLIOGRÁFICA

O desenvolvimento de uma pesquisa envolve a busca, o levantamento e a coleta de dados que consistem na matéria prima da informação (REZENDE, 2015). Os dados são uma parte fundamental da pesquisa e devem ser convertidos em informações que façam sentido ao pesquisador e ao seu objetivo de pesquisa, ou seja, cabe a ele realizar a conversão desses dados em informações que sejam valiosas para o seu estudo e, também, no contexto científico.

A diferença entre a pesquisa documental e a pesquisa bibliográfica se encontra na natureza das fontes utilizadas (CHECHINEL *et al.*, 2016), assim como na busca e tratamento dos dados levantados (SÁ-SILVA; ALMEIDA; GUINDANI, 2009). Quanto à natureza das fontes, é possível classificá-las como primárias ou secundárias. Fontes primárias ou dados primários são aqueles obtidos de forma direta pelo pesquisador, seja pela aplicação de questionários, entrevistas ou outros meios, para se avaliar, mensurar, identificar características ou métricas de interesse específico da pesquisa. Já os dados secundários ou fontes secundárias se referem àqueles que já foram levantados, elencados e até mesmo analisados com objetivos possivelmente diferentes (QUALIBEST, 2019), remetendo às contribuições de um ou mais autores para o tema da pesquisa (SÁ-SILVA; ALMEIDA; GUINDANI, 2009).

Dessa forma, uma pesquisa documental baseia-se na utilização tanto de fontes primárias quanto de fontes secundárias, mas que “ainda não receberam tratamento analítico em relação a um determinado objeto de estudo” (CHECHINEL *et al.*, 2016, p. 6). Este tipo de pesquisa tem uma sequência lógica de operações, envolvendo, para seu desenvolvimento, a utilização de métodos e técnicas para a busca, investigação e análise de documentos dos mais variados tipos (FÁVERO; CENTENARO, 2019; SÁ-SILVA; ALMEIDA; GUINDANI, 2009).

A definição de um documento, por si só, já se apresenta como um desafio (CELLARD, 2012). Entende-se como documento não apenas aquilo que está exposto na literatura escrita, mas, também, tudo aquilo que registra algum testemunho, sejam eles documentos escritos ou não escritos, como fotografias (BELTRÃO; NOGUEIRA, 2011), reportagens, gravações, entre outros exemplos (SÁ-SILVA; ALMEIDA; GUINDANI, 2009).

Neste sentido, a amplitude de fontes e informações com que um pesquisador pode trabalhar para o desenvolvimento de uma pesquisa documental possibilita certas vantagens, como a flexibilidade de se encontrar fontes ricas e estáveis de dados e informações, além da possibilidade do pesquisador buscar informações que não dependam do contato direto com o sujeito ou objeto de pesquisa. Entretanto, exige uma maior cautela para identificação do nível de representatividade destas fontes e de seu nível de subjetividade (CECHINEL *et al.*, 2016).

Pode-se imaginar, a partir dessas referências, a pesquisa bibliográfica como uma rota de navegação já conhecida por outros marinheiros, na qual o pesquisador utiliza-se das informações coletadas por estes para traçar sua rota e alcançar seu destino, seu objetivo. Já a pesquisa documental seria uma rota ainda não conhecida ou com poucas informações a respeito, ainda não navegada por outros marinheiros ou sem registros de tal feito, na qual o pesquisador deve utilizar meios próprios para traçar uma rota e alcançar seu destino. Ao contrário do que se pode pensar, navegar uma rota já conhecida pode ter seus riscos.

Com base no caráter exploratório e qualitativo de uma pesquisa documental, normalmente está associado a este método de pesquisa a análise de seu conteúdo, na intenção de se extrair qual o significado real, o sentido e a contribuição do documento para o objeto ou campo de pesquisa (BELTRÃO; NOGUEIRA, 2011).

Assim como em uma pesquisa bibliográfica, uma pesquisa documental também envolve cautela e um olhar crítico para analisar as informações e questionar se as informações e conclusões expostas remetem fielmente aos fatos e quais as motivações dos autores (SÁ-SILVA; ALMEIDA; GUINDANI, 2019).

Segundo Beltrão e Nogueira (2011), há uma crescente disseminação do conhecimento, entendida como o compartilhamento rápido e ágil de informações, bancos de dados, a diversidade de plataformas e meios de registro dos mesmos e a facilidade de acesso a todos esses meios na chamada ‘era da informação’ em que a sociedade atual está inserida. Isso gera um palco de incentivo ao desenvolvimento desta técnica de pesquisa, com incontáveis possibilidades de se trabalhar e lapidar toda essa ‘matéria prima’ que são os dados e informações. Apesar desta flexibilidade de estudo e análise, representada pelo amplo leque de opções de documentos a serem investigados, esta característica também representa o rigor da pesquisa documental, uma vez que os documentos precisam ser analisados cautelosamente, averiguando-se com maior grau de detalhe suas origens, seu conteúdo, seus autores e suas motivações, entre outros fatores.

A análise detalhada e minuciosa dos documentos estudados abre espaço para novos caminhos de pesquisa, indagações e até mesmo novas interpretações que podem gerar, inclusive, a desconstrução de pressupostos iniciais (CELLARD, 2012). Neste sentido, o autor identifica alguns fatores essenciais ao desenvolvimento de uma pesquisa documental e na análise de diversos documentos: o contexto com que o documento foi escrito, os interesses e motivações do autor ou autores ao desenvolverem o documento, a confiabilidade, autenticidade e a natureza do texto e, por fim, a análise minuciosa e detalhada do texto.

Todas estas etapas são importantes, pois entende-se que a neutralidade do pesquisador frente ao objeto de pesquisa torna-se uma expectativa irreal, visto que o próprio pesquisador seleciona os documentos a serem estudados a partir de pré-determinações teóricas e ideológicas, dificultando a análise puramente objetiva de qualquer documento (FÁVERO; CENTENARO, 2019). Dessa forma, o desenvolvimento de uma pesquisa documental deve ser detalhado e rico tanto em conteúdo quanto em suas análises, devendo o pesquisador recorrer as mais diversas técnicas e elementos disponíveis para se explorar o tema de pesquisa (CELLARD, 2012).

Para o desenvolvimento da pesquisa documental sobre as iniciativas promovidas pelo G8 na área de investimentos de impacto e inovação social, bem como seus desdobramentos no Brasil, tomou-se como base inicial os relatórios publicados pela Força Tarefa do G8 par Investimentos de Impacto Social e seus Grupos de Trabalho.

Nesta revisão inicial, identificou-se conceitos fundamentais no ecossistema de investimentos de impacto, entre eles no que consiste o impacto e como mensurá-lo (IMWG, 2014), o que são negócios de lucro com propósito (MAWG, 2014), as formas de financiamento que este ecossistema utiliza (AAWG, 2014) e quais seus principais atores (SIIT, 2014) e desdobramentos em níveis internacionais (IDWG, 2014).

A partir desta revisão inicial e conceitualização foram utilizados os relatórios publicados pelo Grupo Diretor para análise de sua estruturação e como é realizado incentivo do mercado por parte do Grupo e sua coordenação de eventos e iniciativas no mercado. Estes documentos e relatórios também apresentaram papel importante na análise da Força Tarefa Brasileira, apresentada à frente, sendo aprofundados pela análise de documentos e dados secundários complementares como notícias, vídeos, notas de aula, entre outros.

A partir da distinção apresentada entre uma pesquisa bibliográfica e uma pesquisa documental, o próximo capítulo apresenta os resultados da pesquisa documental sobre as iniciativas do G8 na área de impacto social, assim como seus desdobramentos no Brasil.

5 AS INICIATIVAS DE IMPACTO SOCIAL DO G8

Este capítulo apresenta as principais iniciativas do G8 na área de impacto social, a partir da Força Tarefa, criada em 2013, sua estrutura, desenvolvimento e posterior mudança para o Grupo Diretor Global, realizada em 2015. Antes de apresentar essas iniciativas, apresenta-se, brevemente, o contexto de criação do G8.

5.1 O DESENVOLVIMENTO DO G8

O G7, ou Grupo dos 7, foi criado por iniciativa do presidente francês Valéry Giscard d'Estaing e do chanceler alemão Helmut Schmidt na década de 1970, como um fórum de caráter informal que reunia as sete maiores economias do mundo (ICTSD, 2008). À época de sua criação, a conjuntura destas economias somava mais da metade de todo o Produto Interno Bruto (PIB) mundial, sendo elas representadas pela França, Alemanha, Itália, Estados Unidos, Japão, Reino Unido e Canadá (BURSZTYN; BURSZTYN, 2012).

Os assuntos discutidos por seus representantes, ao longo dos anos, expandiram-se além daqueles de organização e coordenação internas, passando a incluir discussões sobre temas políticos e econômicos de relevância mundial, representando algo como um “comitê diretor do mundo” (ICTSD, 2008, n.p.).

Segundo Bursztyn e Bursztyn (2012), ainda na década de 1980, após diversos acidentes ambientais graves em todo o globo, como o acidente nuclear de Chernobyl de 1986, na Ucrânia, somados a uma crescente preocupação com o desenvolvimento sustentável das economias, a questão ambiental passou a representar uma importante pauta nas reuniões e debates do G7, somando-se às questões políticas e econômicas que já vinham sendo discutidas.

Logo após o fim da Guerra Fria e a queda do sistema soviético, ao final da década de 1990, um convite foi estendido à Rússia (antiga União Soviética), como uma tática diplomática para reforçar a soberania do sistema capitalista e democrático sobre os demais. O convite foi aceito e a Rússia passou a integrar o G7, formando, então, o G8 (ou Grupo dos 8) (PAYNE, 2008). A relação da Rússia com o G8 enfrentou dificuldades ao longo dos anos. Vladimir Putin foi o primeiro líder na história a não comparecer à uma reunião de cúpula do G8, em 2012 (KIRTON, 2015).

Segundo Negri (2002), o G8 é, na prática, “uma reunião de chefes de Estado” (p. 60) representantes do modelo capitalista predominante e, portanto, os resultados de suas determinações e debates em reuniões de cúpula surtem efeitos que ultrapassam os oito países

membros que o compõem. Dessa forma, o G8, na verdade, representa uma espécie de “governo global” (p. 61), que direciona e estabelece parâmetros e diretrizes para todo o mercado mundial.

Além das tensões internas, o grupo também enfrenta críticas por não contar com países de economias emergentes e representativas, mundialmente, em sua composição, tal como a China (BURSZTYN; BURSZTYN, 2012), que representa a segunda maior economia do mundo, logo atrás dos Estados Unidos.

Apesar do PIB ter sido um fator relevante para se estabelecer quais seriam os países membros do grupo em sua criação, existem mais dois critérios que devem ser atendidos para que uma nação possa fazer parte do G8: o primeiro sendo a existência de um governo ou poder central que comande a nação e o segundo que este governo seja democraticamente construído. Estes dois critérios explicam por que países como a China, que não tem um governo democrático, e Brasil, cuja economia ainda continua sendo emergente, não são incluídos em sua composição (KIRTON, 2015).

Com as pressões externas de inclusão de novos países ao grupo e devido ao seu caráter de preocupação global, ao longo de seus mais de 40 anos de existência, o G8 passou a convidar alguns países seletos cujas economias se mostravam emergentes e de crescente relevância no cenário mundial para participarem de suas reuniões e eventos. Com isso, novas relações foram sendo firmadas, dando espaço à formação de novos grupos e blocos econômicos, dos quais podemos citar principalmente os chamados BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul) e o G20⁸, que estabelecem relações e acordos comerciais principalmente entre países emergentes e economias em desenvolvimento.

Com o estabelecimento e crescimento destes grupos, principalmente entre os anos 2000 e 2009, interações mais frequentes e de maior volume passaram a ser realizadas entre grandes economias e aquelas em desenvolvimento, fomentando a formulação e o estabelecimento de acordos econômicos, políticos e governamentais. Como resultado, isso permitiu que o G8 mudasse seu foco de atenção de países em desenvolvimento para países subdesenvolvidos e de economias e povos mais pobres, passando a incorporar às suas pautas as dificuldades enfrentadas por eles (KIRTON, 2015).

Apesar das críticas externas pelo seu modelo compacto e de pouca flexibilidade quanto aos membros que compõem o G8, sua eficácia e influência são resultados diretos deste modelo.

⁸ G20 ou Grupo dos 20 é um fórum internacional que reúne as maiores economias do mundo, representando mais de 80% do PIB mundial. O grupo é formado pelos seguintes países: África do Sul, Alemanha, Arábia Saudita, Argentina, Austrália, Brasil, Canadá, Coreia do Sul, China, França, Japão, Índia, Indonésia, Itália, México, Rússia, Turquia, Reino Unido, Estados Unidos e a União Europeia (RAMOS, 2014).

O encontro e as discussões entre líderes mundiais destas nações, que é reduzido a um número seleto de participantes, gera um ambiente de incentivo para entendimentos mais profundos dos problemas sociais e econômicos debatidos, além de ser um palco para potenciais descobertas e desenvolvimento de iniciativas nas mais diversas áreas (LAUB, 2014).

Além das críticas, há também pressões externas da sociedade civil, que demanda do G8 posicionamentos e a adoção de políticas que tratem diretamente de problemas socioeconômicos globais. As cobranças incluem modificações nas políticas de comércio destes países, nas políticas sociais e econômicas, como a dívida pública e o auxílio de cidadãos mais pobres, entre outras. Dessa forma, tornou-se normativo que cada reunião de cúpula anual do G8 seja precedida pela organização de pressões da sociedade civil para que o G8 “lidere o mundo a uma direção diferente” (PAYNE, 2008, p. 519).

A influência global que o grupo possui e as pressões que conseqüentemente recaem sobre ele reforçam a perspectiva de liderança global do G8, como apresentada pelo ICTSD (2008) e por Kirton (2015). O aumento das pressões sociais e a preocupação pela resolução de problemas globais têm em sua base a busca por responsáveis que assumam os desafios de endereçar e resolver estas questões. Dessa forma, com as reuniões e cúpulas regulares do G8, representadas pelos líderes políticos de oito das maiores economias do mundo, não é nada surpreendente que o grupo tenha assumido um papel importante nesse cenário (PAYNE, 2008).

Com o surgimento destas demandas e das expectativas de liderança global no desenvolvimento de soluções, diversas são as iniciativas e resultados que emergem das reuniões, cúpulas, fóruns e eventos do G8 e convidados.

Desde sua criação, o G8 tem realizado um esquema de revezamento entre seus países participantes em que, a cada ano, um dos membros se responsabiliza por realizar e se tornar o anfitrião da cúpula anual, que normalmente ocorre entre os meses de maio e junho por um período de dois a três dias (PAYNE, 2008). Os debates e resultados promovidos pelos eventos e reuniões do G8 têm grande relevância mundial pois, além de suas economias bem estabelecidas, estes países também possuem importantes forças políticas que exercem influências sobre instituições mundiais, como a Organização das Nações Unidas (ONU), o Fundo Monetário Internacional (FMI) e a Organização Mundial do Comércio (OMC).

Dentre os eventos promovidos pelo grupo, foi realizado um Fórum de Investimentos de Impacto Social, que é apresentado a seguir.

5.2 FÓRUM DE INVESTIMENTOS DE IMPACTO SOCIAL

Durante o ano de 2013, o G8 estava sobre a presidência do Primeiro-Ministro David Cameron, do Reino Unido. Cameron adotou uma postura audaciosa e, já em janeiro, durante o Fórum Econômico Mundial, em Davos, na Suíça, anunciou que desejava utilizar a presidência do G8 para pressionar o desenvolvimento de uma agenda global de investimentos de impacto social (SIIT, 2014).

Afirmou, também, que trabalharia de maneira conjunta com outras nações para aumentar o mercado de investimentos de impacto, permitindo a disseminação das melhores práticas e inovações sociais, auxiliando no enfrentamento dos problemas econômicos e sociais em comum enfrentados por todas as nações.

Em 6 junho de 2013, o G8 realizou o Fórum de Investimentos de Impacto Social, em Londres, sendo este o primeiro evento internacional a tratar do assunto. Este fórum teve como objetivo, além de incentivar e catalisar o desenvolvimento do mercado de investimentos para impacto social, estruturar uma agenda para o mercado que pudesse fortalecer e permitir sua operação de maneira eficiente em uma escala global.

O fórum reuniu líderes políticos, investidores, executivos, empreendedores, filantropos e diversos outros atores importantes para a discussão dos desafios e oportunidades do mercado de investimentos de impacto social (REINO UNIDO, 2013a). Seu objetivo era estabelecer uma plataforma de governança em que estes atores pudessem se encontrar para, então, iniciar o processo de catalisar o mercado de investimentos de impacto social (MITCHELL, 2016).

Segundo o relatório de resultados e ações acordadas após a realização do fórum (REINO UNIDO, 2013b), três importantes eixos emergiram durante sua realização. O primeiro foi a importância e a necessidade de se criar uma comunidade global interessada e ativamente engajada em desenvolver o mercado de investimentos de impacto social. O segundo eixo foi a necessidade de se criar uma estrutura para estudar e compreender este mercado e promover o seu desenvolvimento de maneira sustentável. O terceiro foi a necessidade de desenvolver e compartilhar as melhores práticas para o mercado, tanto para políticas governamentais quanto para atores do mercado.

Um dos resultados do fórum, e que é o foco desta pesquisa, foi o anúncio da criação da Força Tarefa para Investimentos de Impacto Social do G8 (*G8 Social Impact Investment Taskforce*), com o ambicioso objetivo de acelerar o mercado global de investimentos de impacto para melhorar a sociedade (COHEN; 2014).

5.3 A FORÇA TAREFA DO G8 PARA INVESTIMENTOS DE IMPACTO SOCIAL

Os investimentos de impacto social são uma resposta à crescente conscientização em ambos os setores, público e privado, de que os desafios que a sociedade enfrenta no século XXI são grandes e complexos demais para que sejam resolvidos unicamente pelos governos ou pelo setor social. Além disso, problemas que vão da diabetes à reincidência no crime se mostram mais resistentes e mais caros de se enfrentar e resolver do que o esperado, evidenciando que é mais barato e eficiente preveni-los ao invés de se lidar com suas consequências (SIIT, 2014).

Estes problemas e desafios resultam em dois tipos de pressão para os governos em diferentes níveis e proporções. Para países mais desenvolvidos e de grande relevância mundial, como os que compõem o G8, emergem pressões da comunidade global por atitudes e liderança pela busca de soluções e do enfrentamento dos problemas sociais, econômicos e ambientais. Além disso, para todo e qualquer país, há, também, as próprias pressões internas de sua população pela resolução destes problemas e dificuldades, sendo que os governos adotam e desenvolvem diferentes modelos e estratégias para enfrentá-los.

O primeiro esforço coordenado entre múltiplos países no desenvolvimento do mercado de investimentos de impacto social é marcado pelo desenvolvimento da Força Tarefa para Investimentos de Impacto Social do G8, composta por representantes de organizações privadas, do setor público e filantrópico, liderando o mercado global rumo à convergência de linguagem e de boas práticas

A criação da Força Tarefa representa uma resposta às crescentes pressões que seus governos sofrem na alocação de seus recursos, de forma que atendam às necessidades sociais de maneira mais eficiente e eficaz do que vinham fazendo, isso tudo em um contexto de contrações fiscais e orçamentárias.

A força tarefa foi criada com o objetivo de acelerar e fomentar o desenvolvimento do mercado global de investimentos de impacto social, além de analisar e acompanhar as entregas das iniciativas anunciadas durante o fórum e identificar outros fatores e ações possíveis a serem tomadas para se acelerar ainda mais o desenvolvimento do setor.

Presidida e liderada por Ronald Cohen, pioneiro no incentivo aos investimentos de impacto social e cofundador do Big Society Capital e de fundos de investimentos de impacto social (SIR RONALD COHEN; 2021), a força tarefa do G8 realizou um total de sete encontros entre o anúncio de sua criação, em junho de 2013 (ADDIS; KOHENIG, 2014), e sua substituição por um novo grupo, o Grupo Diretor de Investimento de Impacto Social Global chamado (*Global Social Impact Investment Steering Group* - GSG), em agosto de 2015,

responsável pela continuação dos trabalhos da força tarefa, pela implementação de suas recomendações e pelo engajamento de mais países e economias neste esforço global pelo desenvolvimento (GSG, 2021).

Os encontros contaram com a participação dos membros da Força Tarefa e seus convidados, apresentados no próximo item, que também apresenta a estrutura utilizada pela Força Tarefa para condução de suas pesquisas e apresentação de resultados.

5.3.1 ESTRUTURAÇÃO DA FORÇA TAREFA

A estruturação e o desenvolvimento da Força Tarefa contaram com o engajamento de mais de 200 pessoas dos países do G8, com exceção da Rússia, além da União Europeia e da Austrália, que participaram como observadores durante seus quatorze meses de trabalho (ADDIS; KOENIG, 2014; CALDERINI; CHIODO; MICHELUCCI, 2018).

O Quadro 5.1 apresenta os representantes de cada país na Força Tarefa. Nota-se a diversidade dos setores envolvidos na Força Tarefa, que contou com representantes do setor social, do setor privado, oficiais do governo, acadêmicos e filantropos, além de instituições financeiras convencionais. Essa diversidade foi importante para fomentar o diálogo e o debate pelo desenvolvimento do mercado de financiamentos e investimentos de impacto social, identificando quais as brechas no funcionamento convencional da economia que poderiam ser aproveitadas para o seu desenvolvimento, além de suas dificuldades e barreiras.

Quadro 5.1 Representantes dos países na Força Tarefa

Membros	Representantes
Reino Unido	Ronald Cohen (presidente do banco Big Society Capital) Kireon Boyle (Gabinete)
Canadá	Tim Jackson (MaRS Centre for Impact Investing) Siobhan Harty (Employment and Social Development Canada)
França	Hugues Sibille (Crédit Coopératif) Nadia Voisin (Ministério de Relações Exteriores) Claude Leroy-Themeze (Ministério de Economia e Finanças)
Alemanha	Brigitte Mohn (Fundação Bertelsmann) Susanne Dorasil (Ministério para Cooperação e Desenvolvimento Econômico)
Itália	Giovanna Melandri (Fundação Uman) Mario Calderini (Politecnico di Milano) Mario La Torre (Universidade de Roma ‘La Sapienza’)
Japão	Huichi Ono (Fundação Nippon) Seiichiro Takahashi (Ministério de Relações Exteriores)
Estados Unidos	Matt Bannick (Omidyar Network) Don Graves (Gabinete do Vice-Presidente, Casa Branca)
União Europeia	Peter Blom (Triodos Bank) Ulf Linder (Comissão Europeia)
Austrália (observador)	Rosemary Addis (Impact Investing Australia, Impact Strategist, Senior Fellow IPC - diretora da iniciativa Global Learning Exchange)
Outros	Elizabeth Littlefield (OPIC – Overseas Private Investment Corporation) observadora das Instituições Financeiras de Desenvolvimento Matthew Bishop (responsável pelo relatório oficial, editor da revista The Economist)

Fonte: Adaptado de Reino Unido (2015) (tradução própria).

Para sustentar e complementar as atividades da Força Tarefa, foram criados 4 Grupos de Trabalho, responsáveis por sustentar as atividades da força tarefa no âmbito internacional, e 8 Conselhos Consultivos Nacionais, responsáveis por liderar e examinar maneiras de se acelerar o crescimento do mercado de investimentos de impacto em seus países.

Os Conselhos Consultivos foram formados internamente em cada país e presididos pelos representantes do setor para cada membro da força tarefa, que convidaram líderes de organizações ativamente envolvidas nos mais variados setores, como fundações filantrópicas, representantes do governo, empreendimentos sociais e organizações de investimento privado

para participar. Estes conselhos receberam a tarefa de avaliar a situação do mercado em seus respectivos países e elaborar recomendações de políticas públicas capazes de sustentar o crescimento e a efetividade da prática de investimentos de impacto (WOOD; DEANE; 2018).

Ademais, os Conselhos Consultivos Nacionais foram utilizados como mecanismos de informação e divulgação do trabalho realizado pela Força Tarefa, incentivando e direcionando futuras implementações das práticas desenvolvidas para além das limitações geográficas da força tarefa, ou seja, para estruturar e, inclusive, tornarem-se parte da infraestrutura social de catalização do campo dos investimentos de impacto social (WOOD; DEANE; 2018).

Os Grupos de Trabalho, divididos em quatro no total, foram criados com o objetivo de desenvolver *frameworks* em áreas-chave que afetam o mercado dos investimentos de impacto. Esses Grupos, bem como o foco de suas áreas de trabalho são apresentados no Quadro 5.2. Os Grupos de Trabalho foram compostos por especialistas e líderes em suas respectivas áreas, provenientes de vários países, incluindo alguns de fora do G8 (ADDIS; KOENIG; 2014).

Tanto os Grupos de Trabalho quanto os Conselhos Consultivos Nacionais, durante seus trabalhos, escreveram e publicaram diversos documentos e, em setembro de 2014, publicaram relatórios finais detalhando suas atividades, descobertas, orientações e as limitações que encontraram. Estes documentos e relatórios representam o resultado de um esforço coletivo para retratar a figura mais compreensível possível do mercado de investimentos de impacto social ao redor do mundo (CALDERINI; CHIODO; MICHELUCCI, 2018).

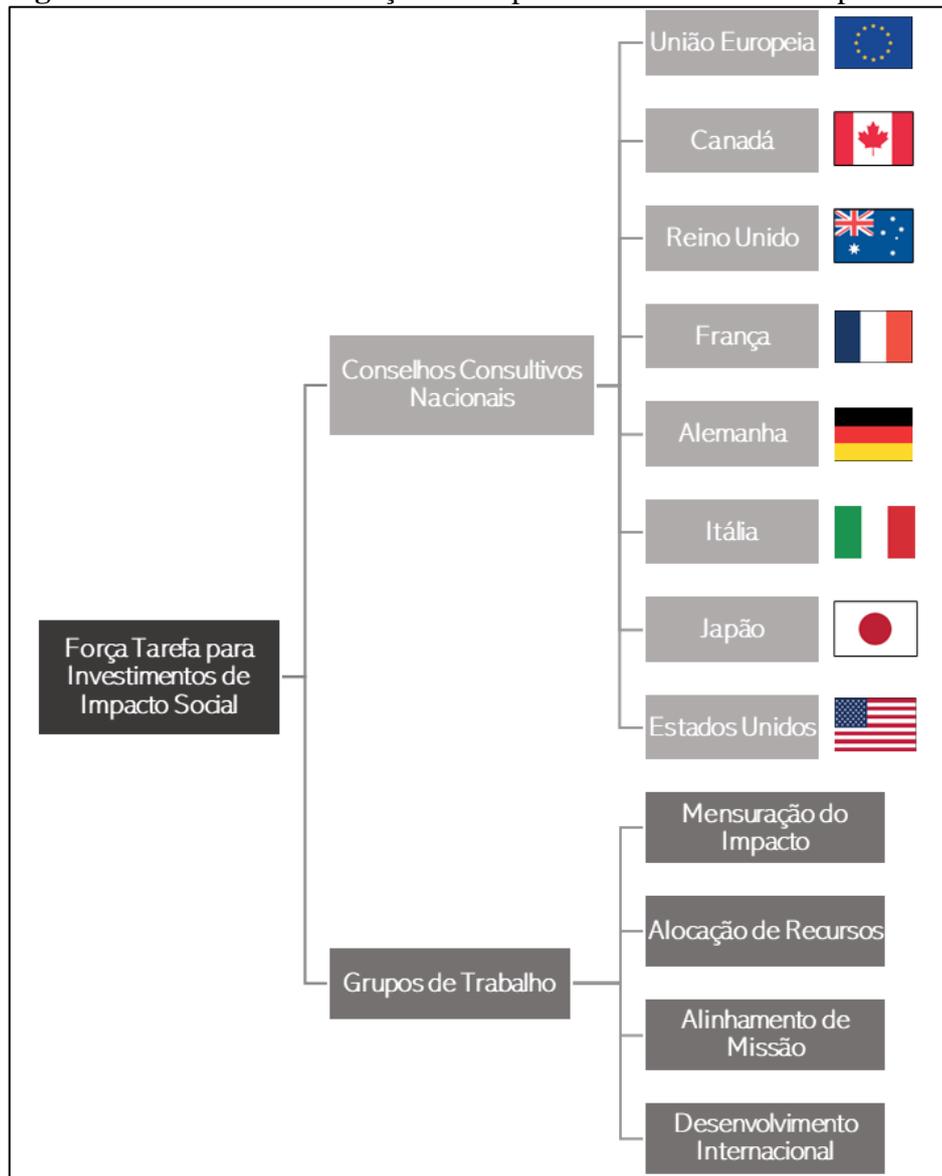
Trabalhos e pesquisas adicionais também foram conduzidas pela OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico), uma organização internacional voltada à construção de políticas que incentivem prosperidade, igualdade, oportunidades e o bem-estar de todos, em apoio a Força Tarefa. A OECD assumiu a tarefa de mapear os investimentos existentes no campo de investimentos de impacto ao redor do mundo, revisando definições utilizadas, dados e estruturas que sustentam o desenvolvimento do mercado (ADDIS; KOENIG; 2014).

Quadro 5.2. Os Grupos de Trabalho e suas áreas de foco

Grupo de Trabalho	Objetivo
Mensuração de impacto	Desenvolver orientações sobre práticas de mensuração de impacto para serem utilizadas por investidores de impacto social globalmente, de forma a garantir que a mensuração do impacto seja reconhecida e empregada como parte fundamental da prática
Alinhamento de missão	Examinar questões como formas corporativas, governança e proteção legal no que se refere a empreendimentos sociais e negócios voltados para a missão
Alocação de recursos	Identificar como os investimentos de impacto social podem atrair capital de investidores da comunidade, como fundações, indivíduos, fundos de pensão, bancos comerciais e de investimentos.
Desenvolvimento internacional e investimentos de impacto	Explorar e mapear o papel de investimentos de impacto social no contexto de desenvolvimento internacional

Fonte: Adaptado de Reino Unido (2015) (tradução própria).

A estrutura da Força Tarefa quanto aos Grupos de Trabalho e os Conselhos Consultivos Nacionais é representada na Figura 5.1.

Figura 5.1 - Estrutura da Força Tarefa para Investimentos de Impacto Social do G8

Fonte: Adaptado de SIIT (2014, s.p.) (tradução própria)

Em seus encontros, a Força Tarefa revisou os progressos alcançados e ouviu representantes de governos, praticantes de investimentos de impacto, empreendedores sociais, *stakeholders* e experts em variados temas correlatos. Os encontros dos Grupos de Trabalho foram conduzidos presencial e virtualmente, enquanto os Conselhos Consultivos Nacionais organizaram encontros de acordo com as realidades de seus países. A maior parte destes encontros contaram com o apoio de participantes e influenciadores de mercado. A Força Tarefa recebeu atualizações regulares dos Grupos de Trabalho sobre seu progresso e resultados obtidos.

Cada Conselho Consultivo Nacional examinou os pontos fortes e os desafios enfrentados por seus países, conduzindo individualmente o exercício de mapear seus

ecossistemas de investimentos de impacto e adaptá-los a um formato padronizado, de forma a convergir os resultados à uma linguagem comum a ser utilizada pela Força Tarefa. Estes conselhos desenvolveram relatórios específicos para cada país, consolidando o trabalho realizado em recomendações para aperfeiçoar seu mercado de investimento de impacto (ADDIS; KOENIG, 2014).

O pontapé inicial da Força Tarefa se apresenta como um momento central no desenvolvimento do mercado global de investimentos de impacto social. O próximo tópico detalha os resultados que a Força Tarefa obteve e quais foram suas recomendações para o desenvolvimento desse mercado.

5.4 OS RESULTADOS DA FORÇA TAREFA E SUAS RECOMENDAÇÕES

A Força Tarefa foi um experimento audacioso. Há pouca dúvida que a iniciativa teve efeitos galvanizantes e trouxe uma maior coerência aos esforços despendidos na construção do mercado de investimentos de impacto. Através dos processos utilizados e os resultados apresentados com a conclusão da Força Tarefa, diversos indivíduos podem e devem contribuir para o crescimento dos investimentos de impacto e o desenvolvimento deste mercado. Os relatórios fornecidos pela Força Tarefa reforçam a criticidade do papel do governo na promoção de políticas, na estruturação do mercado e no incentivo a uma maior participação dos diversos atores como investidores, empreendedores e organizações de financiamento. Os aprendizados extraídos das iniciativas são de extremo valor e devem ser aproveitados para guiar os próximos passos (ADDIS; KOENIG, 2014).

O trabalho desenvolvido pela Força Tarefa, culminou em seu relatório final *“Impact Investment: the invisible heart of markets”*, em 2014, resumindo as recomendações elencadas pelos grupos de trabalho e pelos conselhos consultivos em um nível global. Neste relatório, Ronald Cohen, líder da Força Tarefa, afirma que as recomendações nele apresentadas e pelo trabalho desenvolvido, podem ser ditas, com justificção, como o coração invisível do mercado que guia a mão invisível do mercado (SIIT, 2014), em referência à teoria macroeconômica proposta por Adam Smith, economista liberal. Adam Smith criou a metáfora da “mão invisível do mercado”, associada à ideia da autorregulação do mercado econômico e de que as atividades sociais seriam direcionadas pelo mercado de forma benéfica para o bem coletivo. A ideia desta referência é que o mercado não possui apenas uma mão invisível que direciona o mercado, mas também um coração invisível que bate para o bem da sociedade (DOWLING, 2016).

Várias das recomendações do relatório são endereçadas aos governos, convocados, em cada país, a assumir importantes papéis e habilitar funções. O primeiro papel apresentado é o de construtor do mercado, sendo o governo responsável por aprimorar seu ecossistema de forma a incentivar e a favorecer os investimentos de impacto social e ambiental. O segundo papel apresentado é o de comprador de resultados sociais, ou seja, como uma referência no mercado na adoção de contratos que vinculam pagamentos com o alcance de resultados em âmbitos sociais e/ou ambientais. O terceiro papel é o de guia do mercado, sendo responsável por remover barreiras legais e outras restrições regulamentares no mercado de investimentos de impacto e garantindo que as intenções positivas indispensáveis dos investimentos de impacto sejam sustentadas ao longo do tempo (SIIT, 2014).

Além dos governos, o relatório também faz recomendações para investidores, reguladores de mercado, entre outros *stakeholders*.

5.5 AS RECOMENDAÇÕES DA FORÇA TAREFA

O relatório da Força Tarefa tem como objetivo de servir como um guia global para incentivar e expandir o mercado de investimentos de impacto social.

O mercado de investimentos de impacto social, assim como qualquer outro, é uma combinação de demandas (de capital para o financiamento de organizações de impacto), ofertas (de capital para impacto) e intermediários (auxiliando na conexão de oferta e demanda). Os principais componentes do ecossistema de investimentos de impacto são apresentados na Figura 5.2.

Figura 5.2 – O ecossistema dos investimentos de impacto social

Fonte: Adaptado de (SIIT, 2014, p. 3), tradução própria

Para ambos os lados de demanda e oferta, pode-se observar pela Figura 3.5 que existe uma grande diversidade nos elos que compõem o ecossistema de investimentos de impacto, evidenciado, pela união dos três setores, tanto do lado da oferta quanto da demanda. O principal ponto a ser analisado e explorado no futuro, são as formas de finanças existentes e que podem ainda se desenvolver.

Do lado da demanda, temos representantes do setor público e privado, além de consumidores individuais que possuem em seus padrões de consumo e podem ter a preocupação com as origens dos bens e serviços que são consumidos (KOMATSU *et al*, 2017). Há, também, representantes do terceiro setor, que atuam em áreas em que o Estado é negligente ou ineficiente.

Do lado da oferta, existem, principalmente, os provedores de capital que disponibilizam recursos para o endereçamento de problemas sociais e ambientais. Conectando oferta e demanda, temos as diferentes formas financeiras que podem ser estabelecidas para vincular os dois lados da equação. Vale ressaltar que este ecossistema se encontra em constante mudança através de novos contratos sociais (tais como os contratos de impacto social), novas formas de financiamento e novos agentes que emergem conforme o mercado se desenvolve.

Para incentivar e fortalecer o desenvolvimento deste mercado, a Força Tarefa elencou suas oito recomendações de alto nível para os elementos que compõem este ecossistema e encontram-se elencadas na sequência:

1. Definir objetivos mensuráveis e acompanhar seus resultados;
2. Consideração das três dimensões pelos investidores: risco, retorno e impacto;
3. Esclarecer os deveres fiduciários dos investidores: para permitir que os investidores considerem o retorno social além do financeiro em seus investimentos;
4. Comissionamento de pagamento por sucesso/resultado: governos devem considerar estabelecer acordos de pagamento por sucesso/resultado tal como os Contratos de Impacto Social e adaptar seus ecossistemas nacionais para dar suporte aos investimentos de impacto;
5. Considerar o estabelecimento de um atacadista de investimentos de impacto fundado através de recursos não reclamados para impulsionar o desenvolvimento do setor de investimentos de impacto;
6. Impulsionar a capacidade organizacional do setor social: governos e fundações devem considerar o estabelecimento de programas de criação de capacidade;
7. Fornecer a empreendimentos de lucro com propósito a habilidade de travarem suas missões: governos devem providenciar formas legais e provisões apropriadas para empreendedores e investidores que desejem assegurar suas missões sociais no futuro;
8. Apoiar o papel de desenvolvimento internacional de investimentos de impacto: governos devem considerar fornecer a suas instituições de desenvolvimento financeiro a flexibilidade necessária para se aumentar os esforços em investimentos de impacto. Explorar a criação de um centro de finanças de impacto, com o objetivo de atrair capital para organizações em estágio inicial de desenvolvimento e a criação de um Fundo de Investimentos voltado para contratos de pagamentos por resultado, tais como os Contratos de Impacto Social (SIIT, 2014).

A partir destas recomendações, podem ser observados alguns objetivos claros. O primeiro objetivo é o de transparecer que negócios de impacto social estão sujeitos às condições de gestão e governança como qualquer outra organização. Daí parte a importância de serem estabelecidas metas claras, mensuráveis e realizar o seu acompanhamento, como explicitado pela primeira recomendação.

O segundo ponto é quanto ao ecossistema de impacto. Oferta e demanda por negócios e capital de impacto devem encontrar seu equilíbrio e serem impulsionadas para alcançarem melhores resultados. Para este objetivo, a Força Tarefa elenca diversas recomendações que são endereçadas aos governos como fomentadores e catalisadores do mercado de investimentos de impacto social, criando estruturas de fomento e o suporte para o desenvolvimento do setor.

Desta forma, o objetivo do desenvolvimento e dos trabalhos da Força Tarefa ao longo dos anos de sua existência foi, além de mapear e estruturar o mercado de investimentos de impacto social, realizar esforços internacionais de forma coordenada em prol deste mercado,

sumarizando seus achados e resultados nas oito recomendações de alto nível a serem seguidas globalmente por todos os agentes deste mercado, conforme suas realidades e limitações, ressaltando o papel fundamental dos governos como catalizadores deste mercado.

Essas recomendações, apresentadas como fruto final dos trabalhos da Força Tarefa para Investimentos de Impacto Social do G8, foram publicadas com o objetivo de coordenar o movimento global do mercado de investimentos de impacto social pelos Conselhos Consultivos Nacionais.

Em função da dificuldade para identificar os negócios de lucro com propósito, conforme definido anteriormente, o Grupo de Trabalho de Desenvolvimento Internacional da Força Tarefa do G8 mapeou o cenário global e suas dificuldades, apontando recomendações a serem seguidas para o incentivo do desenvolvimento deste modelo de negócio, explorado no próximo tópico.

5.6 DESENVOLVIMENTO INTERNACIONAL

A partir da dificuldade de se identificar e incentivar os empreendimentos de inovação social, negócios de lucro com propósito e demais investimentos de impacto, mudanças devem ser feitas nos cenários nacionais e internacional que permitam o incentivo e desenvolvimento de modelos de financiamento que melhor aproveitem e apliquem diferentes fontes de capital (público, filantrópico e privado) para se alcançar resultados positivos para a sociedade.

Frequentemente, pequenos e jovens empreendedores veem seus empreendimentos falharem simplesmente pela falta de capital em seus estágios iniciais, pois os investidores hesitam em fornecer fundos por considerarem tais investimentos como de alto risco ou, simplesmente, por não entenderem completamente as necessidades financeiras específicas de empreendimentos em estágios iniciais ou sua complexidade pelo setor em que se envolvem (IDWG, 2014).

A partir destas dificuldades e aversão ao risco ou desconhecimento do setor por parte dos investidores, o relatório propõe a criação de estratégias que auxiliem a mitigar os riscos por parte dos investidores, fortalecer o mercado de investimentos de impacto e auxiliar no desenvolvimento de uma rede colaborativa e de linguagem transparente sobre os investimentos de impacto.

Dentre as recomendações do Grupo de Trabalho, estão:

- a criação de um Centro de Finanças de Impacto, realizado pelas instituições de desenvolvimento financeiro dos países do G7 e G20 para incentivar a testagem de

diversos modelos, instrumentos e ferramentas no mercado de investimentos de impacto;

- a criação de um Fundo de Investimentos atrelado ao conceito de Contratos de Desenvolvimento de Impacto, para financiamento de projetos piloto;
- incentivar a transparência e contínuo aprimoramento das métricas utilizadas no mercado de investimentos de impacto, fornecendo suporte ao ecossistema mais amplo deste tipo de investimento.

Além disso, para fortalecer e incentivar o mercado de investimentos de impacto de maneira eficiente, o quarto e último Grupo de Trabalho apresentou, em seu relatório, recomendações para a alocação de recursos por parte de investidores, gestores de fundos de investimentos e *stakeholders* que desejam alocar recursos para geração de impacto social.

As atividades desenvolvidas pela Força Tarefa, incluindo essa identificação dos ecossistemas locais de cada país, constituíram a base para os trabalhos desenvolvidos pelo sucessor da Força Tarefa, o Grupo Diretor Global para Investimentos de Impacto Social (URRIOLAGOITIA; HEHENBERGER, 2018), explorado no próximo item.

5.7 O GRUPO DIRETOR GLOBAL PARA INVESTIMENTOS DE IMPACTO SOCIAL

Em 2015, a Força Tarefa foi substituída pelo Global Steering Group on Social Impact Investment (GSG) ou Grupo Diretor Global em Investimentos de Impacto Social, em tradução livre. O trabalho dos Conselhos Consultivos Nacionais tem continuado através de esforços para implantar suas próprias recomendações e através do engajamento no Grupo Diretor (WOOD; DEANE; 2018).

As atividades foram expandidas através do engajamento de diversos países no Grupo Diretor Global, além daqueles que compuseram a Força Tarefa.

O objetivo do Grupo Diretor Global era o de continuar os trabalhos desenvolvidos pela Força Tarefa, incluindo novos países como membros em sua estrutura, além da União Europeia, observadores do governo e organizações de apoio ao mercado de investimentos de impacto. Em 2017, o grupo contava com 13 países membros mais a União Europeia e Organizações associadas (GSG, 2017), já em 2019, o Grupo Diretor contava com 23 países membros, incluindo o Brasil (BARKI; COMINI; TORRES, 2019), hoje, já conta com 33 países, totalizando 28 Conselhos Consultivos Nacionais (GSG, 2021).

Os países membro do Grupo Diretor, bem como sua distribuição pelos continentes são apresentados no Quadro 5.3.

Quadro 5.3 - Países membros do Grupo Diretor

Continentes	Países membro	Número de países
Europa	Finlândia, França, Alemanha, Espanha, Suécia, Reino Unido, Itália, Holanda e Portugal.	10
Américas	Argentina & Uruguai ⁹ , Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicarágua, Costa Rica, Panamá, México e Estados Unidos.	13
Ásia	Bangladesh, Índia, Israel, Japão e Coreia do Sul.	5
Oceania	Austrália e Nova Zelândia.	2
África	Gana, África do Sul e Zâmbia.	3
	Total	33

Fonte: Elaborado a partir de GSG (2021b, n.p.)

Assim como na Força Tarefa, o Grupo Diretor Global é formado por líderes de diversos setores (finanças, empresarial, governamental e filantrópico) (MACKEVIČIŪTĖ *et al.*, 2020) e é presidido por Ronald Cohen, responsável por sua coordenação e atuação como ponto focal no mercado de investimentos de impacto social, promovendo um ambiente para o compartilhamento de informações, das práticas mais recentes adotadas no mercado, experiências e aprendizados de maneira cooperativa.

As quatro principais atividades e funções do Grupo Diretor são:

- i) Desenvolvimento do mercado de investimentos de impacto: coordenando e auxiliando os Conselhos Consultivos Nacionais de seus 33 países membros em seu crescimento e na divulgação de seus resultados, expandindo seus participantes;
- ii) Papel político: representado pelo engajamento com representantes políticos, atuando na movimentação do mercado e seu ecossistema para uma mudança global rumo a economias de impacto;
- iii) Inovação: desenvolvimento de ideias inovadoras, abordagens e produtos para impacto;
- iv) Compartilhamento de conhecimento: reunindo a comunidade global de impacto para compartilhamento do conhecimento desenvolvido e adquirido para construção do entendimento dos benefícios de investimentos de impacto (Grupo Diretor Global, 2021).

⁹ Observação: Argentina e Uruguai atuam como um único membro dentro da estrutura do GSG.

Para realizar e alcançar estas atividades e objetivos, o Grupo Diretor conta, principalmente, com os Conselhos Consultivos Nacionais (CCN) e Regionais (CCR), que são o ponto central para os encontros e eventos promovidos pelo Grupo Diretor e suas pautas. Os Conselhos Consultivos Nacionais, de forma conjunta, são responsáveis por agitar e orquestrar esforços para trazerem mudanças em seus países e melhorar vidas, carregando consigo o papel fundamental da transformação em seus países (COHEN, 2019).

O Grupo Diretor, através dos Conselhos Consultivos Nacionais e em coordenação com parceiros estratégicos, impulsiona a implementação de políticas de impacto e catalisa iniciativas país a país de forma direta e multilateral (GSG, 2020), sendo um dos principais elos responsáveis pelo atingimento dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU, impulsionando e incentivando o mercado global no endereçamento dos problemas sociais de forma simultânea e coordenada ao redor do mundo (THEN; SCHIMIDT, 2020).

Tendo em vista que os Conselhos Consultivos Nacionais possuem papel central dentro dos objetivos de impacto, vale destacar a promoção de encontros online entre estes conselhos promovidos pelo Grupo Diretor, incluindo convidados e outros atores (COHEN, 2019). A estrutura desses encontros é explorada no próximo tópico.

5.7.1 OS ENCONTROS ONLINE DO CONSELHOS CONSULTIVOS

Os fóruns online são chamados de “NAB Dialogues”, do inglês *National Advisory Boards Dialogue*, ou Diálogos entre os Conselhos Consultivos Nacionais, em tradução livre. Esses encontros representam uma das atividades centrais do Grupo Diretor e foram criados com a intenção de incentivar e promover a inovação através da rede formada pelos conselhos nacionais e regionais, criando uma plataforma para promover o aprendizado compartilhado, divulgando ideias, melhores práticas e reflexões sobre o que está funcionando e o que não está (GSG, 2019b).

Os fóruns são realizados de maneira online, normalmente pelo período de uma hora, permitindo a participação de diversos membros da comunidade dos conselhos consultivos e regionais. Normalmente, os fóruns apresentam as últimas pesquisas e iniciativas sendo desenvolvidas pela rede de conselhos e os encontros são conduzidos por especialistas dos conselhos consultivos ou, em caso de não existir um especialista internamente, o Grupo Diretor se torna responsável por convidar um especialista externo para participação no fórum (GSG, 2019b).

Periodicamente, a liderança do Grupo Diretor entra em contato com os Conselhos Consultivos Nacionais para entender quais são os tópicos que cada conselho nacional possui interesse em debater, quais são os temas relevantes e ideias que podem ser discutidas. Desta forma, a participação e engajamento dos conselhos é fundamental para que o programa seja bem fundamentado e a agenda do programa seja relevante e enriqueça o mercado como um todo quanto ao aprendizado conjunto. Além disso, os Conselhos Consultivos Nacionais são incentivados a buscarem proativamente o Grupo Diretor para a proposição de tópicos ou assuntos de interesse para promoção dos fóruns.

A partir destes *inputs*, o Grupo Diretor estabelece uma agenda para a promoção dos fóruns e realiza sua divulgação. Os fóruns são conduzidos por um membro da liderança do Grupo Diretor e o formato de cada fórum é pensado especificamente para cada tópico de discussão, no Conselho Consultivo Nacional cujo especialista irá apresentar o tema de discussão. Os especialistas do fórum são escolhidos de forma a fomentar a discussão entre os conselhos nacionais e promover o compartilhamento de perspectivas, questionamentos e testar ideias apresentadas e desenvolvidas. A participação por demais atores é voluntária e ocorre via manifestação de interesse e inscrição online no evento.

Um exemplo foi o fórum online realizado sobre o tema “Definições de Empresas de Impacto”, apresentado pelo Conselho Consultivo Nacional do Brasil e o Conselho Britânico, ocorrido em 18 de setembro de 2019 (GSG, 2019b).

Após a realização do fórum, o Grupo Diretor coleta *feedbacks* dos participantes e os compartilha com o Conselho Nacional que realizou a apresentação. Além disso, a gravação do evento é disponibilizada para os demais conselhos de forma virtual. A Figura 4.1 representa, resumidamente, como são organizados e promovidos os NAB Dialogues. Outra iniciativa do Grupo Diretor é a organização de Grupos de Trabalho em diferentes temas relacionados ao mercado de investimentos de impacto. A organização dos Grupos de Trabalho e seus resultados são explorados no próximo tópico.

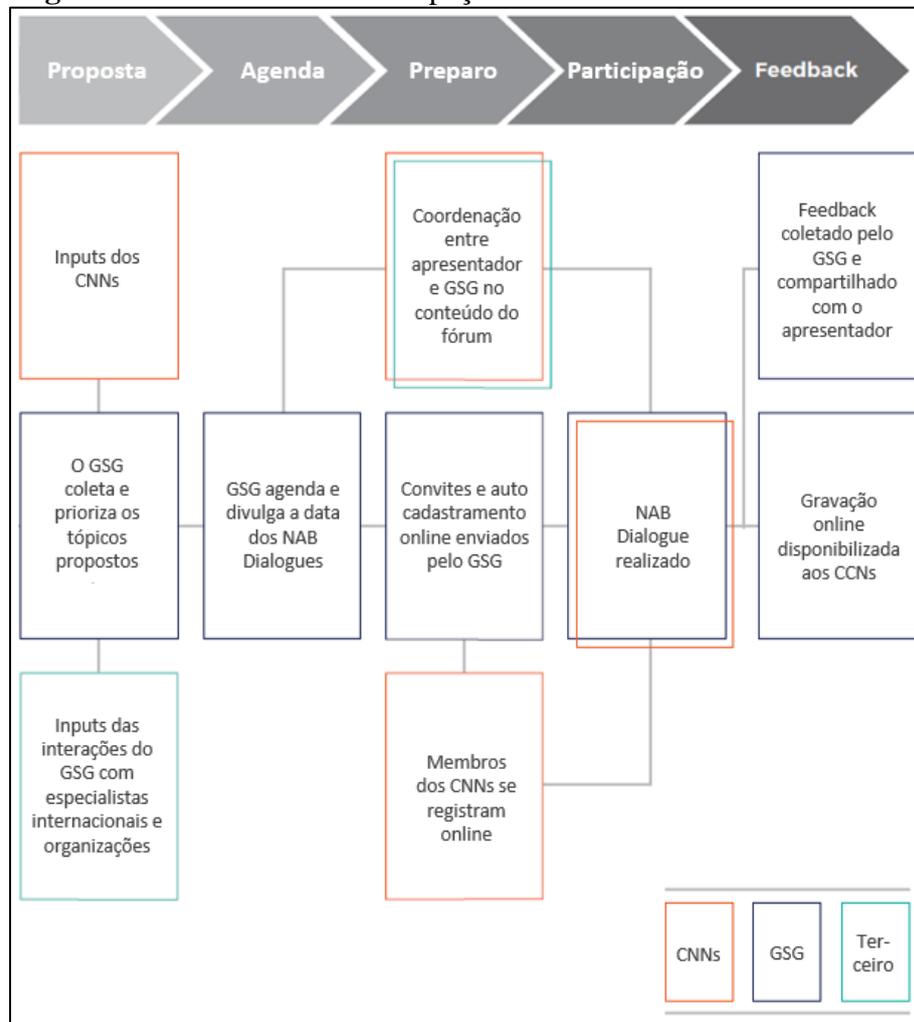
5.7.2 OS GRUPOS DE TRABALHO DO GRUPO DIRETOR

Os Grupos de Trabalho do Grupo Diretor são organizados com o objetivo de incentivar a inovação e colaboração, avançando pesquisas e o desenvolvimento de conhecimento através dos cinco pilares da economia de impacto:

- i) Proporcionar um melhor entendimento dos desafios e a identificação das oportunidades para liberação de todo o potencial do ecossistema de impacto;

- ii) Aproximar especialistas ao redor do mundo e identificar as melhores práticas, entendendo, codificando e divulgando as lições aprendidas;
- iii) Desenvolver e defender novas práticas e padrões para o ecossistema de investimentos de impacto, considerando as três dimensões: risco, retorno e impacto;
- iv) Explorar e propor novos meios e instrumentos para investimentos de impacto;
- v) Aproximar líderes globais e incentivar uma abordagem sistemática e compartilhada de solução de problemas (GSG, 2019a).

Figura 5.3 - Processo de Participação e desenvolvimento dos NAB Dialogues



Fonte: (GSG, 2019b), tradução própria.

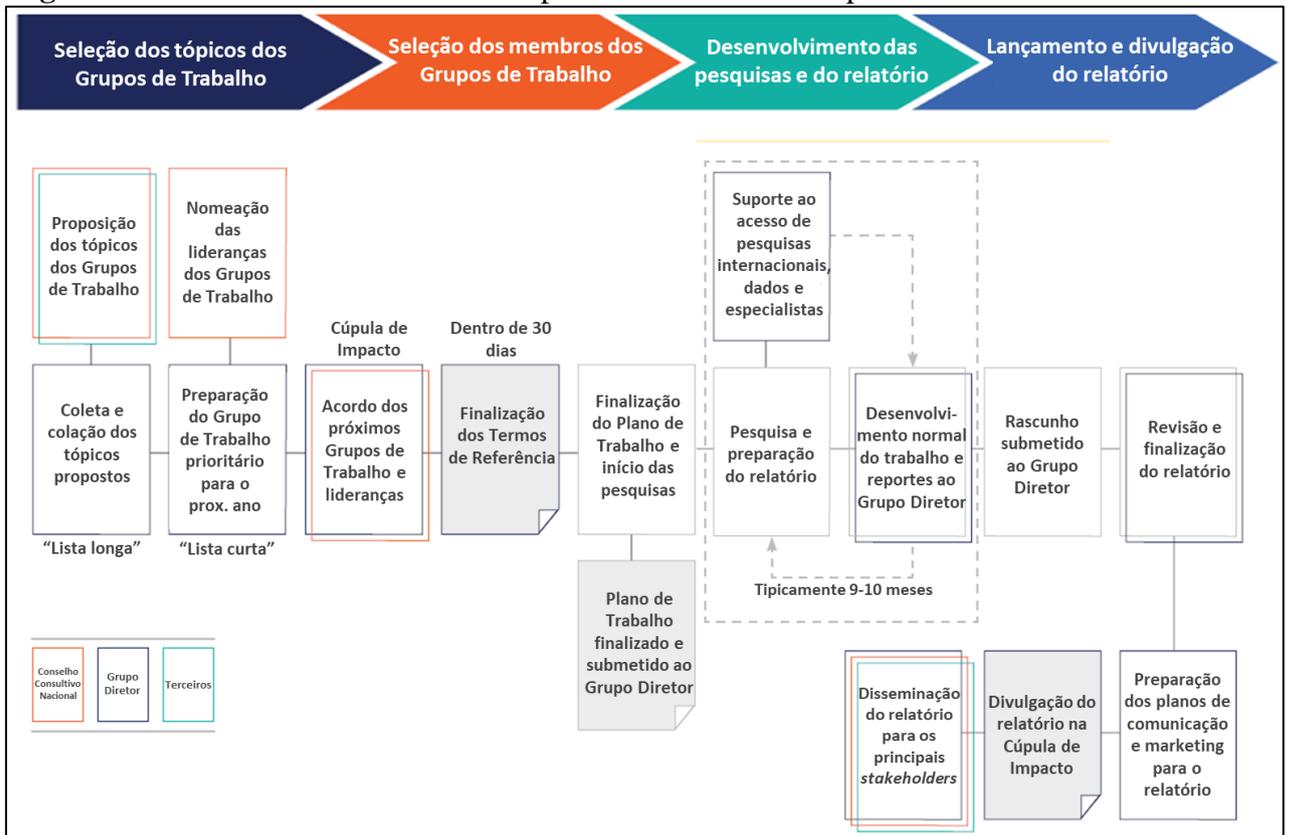
Desta forma, os Grupos de Trabalho são uma plataforma interessante para os Conselhos Consultivos Nacionais e seus principais especialistas na promoção de inovações no cenário de investimentos de impacto e no seu papel de liderança em promover mudanças que gerem bons resultados à sociedade.

Todos os anos, através do suporte fornecido pelos conselhos nacionais, o Grupo Diretor estabelece e promove o desenvolvimento de um determinado número de Grupos de Trabalho para a pesquisa de desafios complexos que dificultam o desenvolvimento do ecossistema de impacto e para o desenvolvimento de recomendações práticas para *stakeholders* através dos cinco pilares da economia de impacto.

O sucesso dos Grupos de Trabalho torna compreensíveis estes problemas complexos e fornece importantes dados e *insights*, comunicando suas recomendações práticas para uma ampla audiência, de políticos a investidores e empreendedores.

As principais etapas e a forma como são estabelecidos os Grupos de Trabalho são apresentados na Figura 5.4.

Figura 5.4 - O desenvolvimento dos Grupos de Trabalho do Grupo Diretor



Fonte: Adaptado de GSG (2019a), tradução própria.

Os possíveis tópicos que serão desenvolvidos pelos Grupos de Trabalho são obtidos através das interações realizadas entre os diversos atores do ecossistema de impacto, mas, principalmente, através das interações com os Conselhos Consultivos Nacionais através de eventos, encontros e iniciativas, tais como os fóruns realizados na série NAB Dialogues.

Estes tópicos são então selecionados e alinhados com os Conselhos Nacionais e seus especialistas apontados como possíveis líderes do Grupo de Trabalho. Estes devem cumprir quatro requisitos para serem elegíveis (GSG, 2019a):

- i) Reconhecidos globalmente como especialistas no assunto;
- ii) Disponibilidade e capacidade para conduzir o grupo de trabalho e desenvolver as pesquisas e o relatório final dentro dos prazos;
- iii) Trabalhar dentro dos parâmetros orçamentários disponíveis e acordados;
- iv) Demonstrar a habilidade de trabalhar de maneira colaborativa com os líderes do Grupo Diretor quanto à estrutura, conteúdo e outros parâmetros do relatório.

A partir destes requisitos e dos membros apontados como possíveis líderes, seus temas de especialidade e dos tópicos serem elencados para o desenvolvimento dos Grupos de Trabalho, estes são negociados e anunciados no encontro anual dos Conselhos Consultivos Nacionais na Reunião de Cúpula de Impacto anual do Grupo Diretor, assim como o líder de cada grupo.

Os demais membros dos Grupos de Trabalho não são restritos a especialistas seniores dos Conselhos Consultivos Nacionais e são estabelecidos de maneira conjunta com o Grupo Diretor, sendo anunciados em até 30 dias após a Reunião de Cúpula. As atividades, datas e apresentação de relatórios parciais por parte do Grupo de Trabalho também são negociadas neste momento, que é uma etapa crítica do processo.

Os trabalhos e pesquisas conduzidas pelos Grupos de Trabalho têm início e são desenvolvidas com o acompanhamento por parte do Grupo Diretor, que auxilia na conexão com especialistas externos e demais necessidades ou dificuldades apontadas pelo grupo de trabalho, durando, normalmente, de 9 a 10 meses. Após este período, uma primeira versão do relatório e das recomendações elaboradas pelo grupo é submetido ao Grupo Diretor, revisado e, então, finalizado. Nesta etapa, também se define um plano de divulgação do relatório.

O produto final, representado pelo relatório, deve estar de acordo com três critérios:

- i) Incluir as pesquisas iniciais compiladas de entrevistas, estudos de caso e grupos focais;
- ii) Referenciar pesquisas relevantes de domínio público/parceiros do Grupo Diretor;
- iii) Incluir de 3 a 10 recomendações práticas para ação sob as perspectivas de curto, médio e longo prazo.

O estabelecimento de recomendações práticas é uma etapa fundamental e deve estar contida no relatório, visto que, em última análise, o objetivo de um Grupo de Trabalho do Grupo Diretor deve ser o de trazer a criatividade e um pensamento claro para um problema social

complexo associado ao mercado de investimentos de impacto, traduzido em recomendações que sejam de fato inovadoras e aplicáveis para diferentes contextos.

Além dos Grupos de Trabalho, os Conselhos Consultivos Nacionais também realizam estudos de maneira independente quanto às dificuldades enfrentadas em seus próprios países, produzindo relatórios e outras publicações a respeito de suas pesquisas e trabalhos, combinando diferentes recursos, fontes e melhores práticas para adaptar as inovações que melhor se adequam às suas realidades locais, divulgando estes relatórios e recomendações também para o Grupo Diretor e sua rede.

O próximo tópico aborda os desdobramentos da Força Tarefa de Investimentos de Impacto Social do G8 e sua continuidade pelo Grupo Diretor na realidade Brasileira, identificando os esforços realizados em nível nacional e sua convergência com os trabalhos desenvolvidos por outros atores.

5.8 A FORÇA TAREFA BRASILEIRA

A partir da criação da Força Tarefa para Investimentos de Impacto Social do G8, no Brasil, o Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), com o suporte da Fundação Getúlio Vargas (FGV), lançou, em maio de 2014, a Força Tarefa Brasileira de Finanças Sociais, composta por vinte organizações brasileiras responsáveis por mapear o cenário de investimentos de impacto no Brasil, identificando suas oportunidades, dificuldades e restrições, impulsionando o desenvolvimento do setor das Finanças Sociais e dos Investimentos de Impacto (FTFS, 2014).

A Força Tarefa de Finanças Sociais surgiu com a missão de articular a rede de empreendedores, investidores, governos e agentes de impacto para promover o desenvolvimento de negócios de impacto que atuam na resolução de problemas sociais e ambientais (FTFS, 2014). Em 2018, a Força Tarefa de Finanças Sociais mudou seu nome para Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto. A Força Tarefa conduziu o trabalho de mapear o cenário nacional de investimentos e negócios de impacto no Brasil, publicando diversos relatórios ao longo dos anos (ALIANÇA, 2021a). Até 2015, dentre as principais publicações para este período, encontra-se o desenvolvimento de um relatório contendo 15 recomendações para o desenvolvimento de negócios e investimentos de impacto, considerando-se o período entre 2015 e 2020, sendo destrinchadas em metas específicas (algumas mensuráveis – quantitativas - e outras qualitativas) para os diversos atores do mercado: investidores e empreendedores de impacto, intermediárias de investimentos, agentes reguladores, governadores, entre outros.

Este relatório apresentava a expectativa de que, até 2020, o mercado de finanças sociais movimentasse R\$ 50 bilhões por ano (FTFS, 2015c). Em 2020, alcançou-se 25% do volume esperado. Entre os entraves identificados para atingimento da meta, está a dificuldade no levantamento e tratamento de dados de qualidade sobre investimentos de impacto, devido às diferentes estratégias financeiras que empreendedores e investidores fazem uso para gestão de seus negócios (ALIANÇA, 2020). As recomendações e os status de seus temas e metas ao final do ano de 2020, bem como de suas metas, são apresentados na Figura 4.3. Observa-se que houve o desenvolvimento dos pontos iniciais para os negócios e investimentos de impacto, representados pelos avanços encontrados em sete das quinze recomendações, tais como o apoio Sebrae aos empreendedores de impacto (recomendação 8), a promoção de conhecimento e formação (recomendação 10), os princípios para negócios de impacto no Brasil (recomendação 15). Vale, também, ressaltar a recomendação 10, em que houve a integração do Governo Federal na agenda de Finanças Sociais através da ENIMPACTO¹⁰.

Apesar desses avanços, os mecanismos financeiros para promoção destes novos negócios ainda se encontram estagnados, como apontado na Figura 5.5 sobre as demais recomendações. Este é um ponto interessante para ser explorado, visto que a oferta reduzida de formas de financiamento ou acesso ao crédito por vias convencionais não ocorre (FTFS, 2014). O acesso ao crédito e a fontes de capital para estágios iniciais de novas soluções e empreendimentos é uma característica crítica para o desenvolvimento deste mercado. Uma possibilidade existente no Brasil, mas que não apresentou avanços até 2020 é a utilização do subcrédito social pelo BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) (recomendação 4).

¹⁰ ENIMPACTO é a sigla para a Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto. Atua através de seu Comitê de Investimentos e Negócios de Impacto, composto por órgãos públicos, entidades do setor privado e organizações da sociedade civil com o objetivo de promover “um ambiente favorável ao desenvolvimento de investimentos e negócios de impacto” (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2021, n.p.).

Figura 5.5 - Ecossistema de Investimentos e Negócios de Impacto: Visão Geral 2015-2020

RECOMENDAÇÃO	STATUS TEMA	STATUS METAS
1. Investimento de indivíduos de alta renda em produtos de impacto	↓	25%
2. Protagonismo de fundações e institutos	→	100%
3. Expansão e capitalização de fundos sociais	↓	0%
4. Uso do subcrédito social do BNDES para negócios de impacto	←	0%
5. Inclusão de negócios de impacto na cadeia de valor das empresas	↓	0%
6. Criação de modelos para inclusão de negócios de impacto nas compras governamentais	↓	25%
7. Chamadas para fundos de investimento de impacto	↓	25%
8. Fortalecimento de incubadoras e aceleradoras para qualificar mais negócios de impacto	→	100%
9. Apoio do SEBRAE aos empreendedores de negócios de impacto	→	75%
10. Conhecimento e formação	→	50%
11. Formatos inovadores para apoio e investimento em negócios de impacto	→	25%
12. Promoção da cultura de avaliação	↓	0%
13. Integração do Governo Federal na agenda de Finanças Sociais	→	100%
14. Contratos de Impacto Social (na época, chamados de Títulos de Impacto Social)	↓	0%
15. Princípios para negócios de impacto no Brasil	→	75%

 Avançou
 Estagnou
 Não avançou

 0%
 25%
 50%
 75%
 100%

Fonte: Adaptado de ALIANÇA (2020, p.11)

O subcrédito social é uma condição estabelecida pelo BNDES para empréstimos acima de R\$ 100 milhões, que define a utilização de uma parcela de 0,5% do total financiado para as agendas sociais na região do empréstimo ou para ações de impacto social que tragam algum benefício a populações em situações de risco ou de vulnerabilidade (FTFS, 2014).

O Brasil é um país complexo do ponto de vista legal para empreendedores. São diversos impostos, legislações e normas a que os empreendedores são submetidos desde os estágios

iniciais de estabelecimento e crescimento, o que desencoraja que novos empreendimentos sejam desenvolvidos ou acaba por sufocá-los em seus estágios iniciais.

O estímulo à criação de entidades locais de apoio aos negócios e investimentos de impacto são recomendados (SIIT, 2014), entretanto, no Brasil, não existe ainda uma definição quanto ao formato legal que caracterize os Negócios de Impacto (FTFS, 2014). Além disso, o processo necessário para regulamentação e caracterização de negócios de impacto frente à legislação brasileira é burocrático e exigente quanto à sua articulação e fornecimento de informação qualificada para sua validação junto à órgãos regulamentadores (FTFS, 2015b).

Apesar de não existir, ainda, uma definição formal e legal sobre negócios de impacto, as iniciativas de inovação social no cenário nacional têm ocorrido em paralelo às formas legais já existentes, dentre elas: associações e fundações sem fins lucrativos, cooperativas e suas diferentes formas de sociedade e pessoas jurídicas com fins lucrativos. Individualmente, cada uma dessas formas pode ser estruturada de diferentes maneiras, expandindo o leque de opções existentes (FTFS, 2015b).

Apesar das diversas formas com que as iniciativas de inovação social e empreendimentos de impacto podem ser estruturados, a Aliança define os negócios de impacto como:

empreendimentos que têm a intenção clara de endereçar um problema socioambiental por meio de sua atividade principal (seja seu produto e/ou serviço e/ou sua forma de operação) e que atuam de acordo com a lógica de mercado, com um modelo de negócio que busca retornos financeiros, e se comprometem a medir o impacto que geram (PIPE SOCIAL, 2019, p.30).

Entretanto, por se tratar de um mercado em desenvolvimento e em constante discussão e revisões conceituais, ainda existem muitas incertezas na identificação de quais são de fato negócios de impacto. A partir deste cenário de incertezas e dúvidas emergentes, a Aliança apresenta a proposição do ‘Filtro Mínimo’, um conjunto de quatro critérios que formam os requisitos mínimos de um negócio de impacto e que podem ser utilizados para identificação e caracterização de um empreendimento como um negócio de impacto:

- i) Intencionalidade de resolução de um problema social e/ou ambiental;
- ii) Solução de impacto é a atividade principal do negócio;
- iii) Busca de retorno financeiro, operando pela lógica de mercado;
- iv) Compromisso com monitoramento do impacto gerado (PIPE SOCIAL, 2019, p. 32).

Adicionalmente, para o fortalecimento e amadurecimento dos negócios de impacto ao longo de seus ciclos de amadurecimento, a Aliança identifica quatro compromissos que devem ser incorporados pelos empreendimentos em suas diferentes etapas de amadurecimento:

- i) Compromisso com o entendimento do problema e solução: tornando explícito e claro seu comprometimento com a geração de impactos positivos na sociedade e no ambiente através da identificação de um problema e sua solução;
- ii) Compromisso com efetividade do modelo de negócio: o modelo de negócio deve endereçar um problema social/ambiental e trazer consigo rentabilidade financeira e oportunidade de crescimento;
- iii) Compromisso com a efetividade do impacto gerado: através da qualificação dos indicadores utilizados ao longo da gestão do empreendimento e suas etapas de amadurecimento;
- iv) Compromisso com a efetividade da governança: todo o ecossistema de impacto deve ser considerado e, dessa forma, políticas e papéis claros de governança são de fundamental importância (FTFS, 2015a; PIPE SOCIAL, 2019).

O cenário em que se inserem os investimentos e negócios de impacto é dinâmico e está em constante transformação e aprimoramento, sendo o papel central da Aliança atuar como uma centralizadora e promotora de informações e debates sobre o tema.

Considerando os aprendizados e avanços decorrentes das recomendações da Aliança até 2020, um novo estudo foi conduzido e novas recomendações foram elaboradas e apresentadas para o mercado, considerando-se o horizonte de 2021 a 2025 (um total de 9 recomendações e 39 metas). Estas recomendações e suas metas buscam incentivar o desenvolvimento da agenda de impacto no Brasil e promover a aceleração do setor quanto às suas práticas, disseminação de conteúdo e aprendizados compartilhados. As novas recomendações apresentadas pela Aliança são listadas a seguir:

1. Fomento a dinamizadores de impacto: propõe a criação de programas de fomento, por meio de doações, que financiem e alavanquem empreendedores de impacto;
2. Ecossistemas locais de impacto: fortalecimento destes ecossistemas, potencializando as relações e interações entre atores em regiões comuns;
3. Contabilidade de impacto: deve-se promover a ciência que em um cenário próximo haverá a necessidade de contabilizar o impacto, testando e analisando métodos de contabilidade e entendendo quais as práticas do mercado;

4. Portfólios de impacto: Propõe que agentes intermediários como aceleradoras e gestores de investidoras de impacto acelerem a oferta de produtos financeiros comprometidos com impacto;
5. Grandes empresas dinamizam impacto: estimula a criação de programas e redes conjuntas de inovação e impacto através de grandes empresas e programas de fomento;
6. Negócios de impacto em territórios vulneráveis: ampliação e fortalecimento de organizações de impacto em áreas de vulnerabilidade;
7. Conexão com a agenda ambiental: trabalho conjunto dos agentes do ecossistema de impacto e lideranças ambientais;
8. Tecnologias para impacto: aproximação entre o ecossistema de impacto com redes e expertises de tecnologia;
9. Comunicação para impacto: comprometimento de organizações na construção de narrativas e na divulgação da causa de forma conjunta e colaborativa (ALIANÇA, 2021b).

Os resultados destas recomendações e sua incorporação pelos agentes do ecossistema de impacto no Brasil ainda serão analisados e reportados pela Aliança em seus relatórios anuais de progresso. Seus desdobramentos e alcance de metas ainda devem ser acompanhados e reportados no cenário nacional e internacional através dos meios de divulgação como o Grupo Diretor e outros atores do mercado global de investimentos e negócios de impacto.

6 CONCLUSÕES

O conceito de inovação social é algo recente e em crescente uso na literatura acadêmica, entretanto, ainda apresenta definições abrangentes e em constantes mudanças. Dessa forma, suas iniciativas apresentam um caráter mutável e de constante avanço, em um ambiente dinâmico e de constantes revisões conceituais (AYOB; TEASDALE; FAGAN, 2016).

Da mesma forma, o ecossistema de negócios e investimentos de impacto, estritamente ligados ao conceito de inovação social, também se encontra em constante mudança e evolução (ALIANÇA, 2020). Ademais, este ainda é um ecossistema recente e em desenvolvimento em todo o mundo, sendo a Força Tarefa do G8 para Investimentos de Impacto a primeira iniciativa desenvolvida de forma coordenada.

A Força Tarefa trouxe importantes avanços para o mercado, tendo um papel fundamental no mapeamento do mercado global de investimentos de impacto e alinhando as linguagens e conceitos sendo utilizados nas mais diferentes economias. Como resultado de seu trabalho, a Força Tarefa elencou oito recomendações de alto nível a serem incorporadas pelo ecossistema de acordo com suas peculiaridades e necessidades de adaptação.

Como resultado, os resultados da Força Tarefa foram incorporados e seguem em constante desenvolvimento pelo Grupo Diretor Global pelos Investimentos de Impacto (GSG), expandindo os países que colaboram no desenvolvimento do ecossistema. O Grupo Diretor atua como uma plataforma comum para divulgação e suporte das melhores práticas, aprendizados e iniciativas sendo realizadas nos diferentes países.

O Brasil conta com sua participação no Grupo Diretor através da Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto, que atua nacionalmente como um foco de apoio e divulgação de conceitos em desenvolvimento do mercado de investimentos e negócios de impacto. Um dos principais focos de atuação da Aliança é o planejamento estratégico para um período de cinco anos, de acordo com a realidade atual do país neste ambiente e o patamar que se deseja alcançar ao final deste período.

O planejamento mais recente conta com nove recomendações para os diferentes atores deste mercado no cenário brasileiro, sendo destrinchadas em 39 metas (qualitativas e quantitativas) para este horizonte de planejamento. Estas recomendações e respectivas metas serão revisadas e seus progressos reportados em relatórios anuais a serem desenvolvidos pela Aliança e seus parceiros.

Tendo em vista as pressões emergentes no cenário mundial para o desenvolvimento de um cenário sustentável, alinhando-se aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável e no

endereçamento de problemas sociais e ambientais que, em sua grande maioria, não são atendidos pelos meios tradicionais como as empresas privadas, governo ou por Organizações Não Governamentais (ONGs), os negócios e investimentos de impacto surgem como uma nova forma de organização e promoção de um mercado mais inclusivo e sustentável.

Alguns pontos principais identificados com o desenvolvimento desta pesquisa e que são encontrados ao longo de toda a linha do tempo do desenvolvimento deste mercado são:

- i) A intenção destes negócios em endereçar alguns problemas sociais e/ou ambientais negligenciados ou atendidos de forma insuficiente;
- ii) A necessidade de se desenvolver indicadores e meios que identifiquem e auxiliem na gestão destes empreendimentos e investimentos, que são fundamentais para seu funcionamento, desenvolvimento e melhor comunicação com todos os *stakeholders*;
- iii) O fomento deste mercado como um todo por todos os agentes, em especial por governos, que podem desempenhar o papel de fomentadores e catalisadores do ecossistema, promovendo políticas de apoio e de desenvolvimento do mercado.

Além disso, salienta-se que os investimentos e negócios de impacto não emergem como substitutos das formas tradicionais do mercado e nem têm como objetivo eximir governos ou organizações privadas de suas responsabilidades em atuar de maneira responsável e sustentável, mas sim como uma alternativa que impulsiona o alcance dos objetivos globais de desenvolvimento sustentável a um patamar mais acelerado e dinâmico.

Esta pesquisa contribui para a compreensão do conceito de impacto social e do papel do G8 em sua promoção.

Os documentos do G8 constituíram a principal fonte de informação para seu desenvolvimento, o que permitiu aprofundar suas iniciativas. Ao mesmo tempo, constitui uma das limitações da pesquisa. Seria interessante complementar seus resultados com pesquisas futuras que explorem outros pontos de vista sobre a atuação do G8 dentro desse ecossistema. Sugere-se, ainda, o desenvolvimento de pesquisas que levantem quais os indicadores que vêm sendo utilizados pelo mercado e as dificuldades enfrentadas, visto que este é um ponto fundamental na gestão de qualquer negócio ou investimento. Para este objetivo, diversos estudos podem ser desenvolvidos, aprofundando-se em estudos de caso e, também, no aprofundamento de outras pesquisas documentais sobre o tema, visto suas constantes revisões conceituais, o dinamismo e o recente desenvolvimento do ecossistema, tanto no cenário internacional como nacional.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AAWG (Asset Allocation Working Group). Allocating for impact, subject paper of the asset allocation working group. **Relatório**. Reino Unido, 2014.

ADDIS, Rosemary; KOENIG, Anja-Nadine. G8 Taskforce and the global market: why the social impact investment taskforce matters and what comes next. In: **Impact Investment Policy in 2014: A Snapshot of Global Activity**. Impact Investing Policy Collaborative Annual Report, p. 13-22. 2014.

AKSOY, Lerzan; ALKIRE, Linda; CHOI, Sunmee; KIM, Peter Beomcheol; ZHANG, Lu. Social Innovation in service: a conceptual framework and research agenda. **Journal of Service Management**, v. 30, n. 3, p. 429-448, Emerald, 2019.

ALIANÇA PELOS INVESTIMENTOS E NEGÓCIOS DE IMPACTO. O ecossistema de investimento e negócios de impacto entre 2015 e 2020: evidências e relatos sobre os avanços do campo no Brasil a partir de 15 recomendações. **Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto**. São Paulo, SP. Instituto de Cidadania Empresarial, 2020.

ALIANÇA PELOS INVESTIMENTOS E NEGÓCIOS DE IMPACTO. Aliança pelo Impacto, 2021a. **A Aliança**. Disponível em: <<https://aliancapeloimpacto.org.br/a-alianca/>>. Acesso em set/2021.

ALIANÇA PELOS INVESTIMENTOS E NEGÓCIOS DE IMPACTO. Visões de futuro para a agenda de impacto no Brasil: recomendações para avanço dos investimentos e negócios de impacto até 2025. Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto. São Paulo - SP: **Instituto de Cidadania Empresarial**, 2021b.

ANDRADE, Fabio Fellipe de. O método de melhorias PDCA. **Dissertação (mestrado)**. Escola Politécnica - EP: São Paulo, 2003.

ARENA, Marika; BENGGO, Irene; CALDERINI, Mario; CHIODO, Veronica. Social Impact Bonds: blockbuster or flash in a pan? **International Journal of Public Administration**, v. 39, n. 12, p. 927-939, 2016.

AYOB, Noorseha; TEASDALE, Simon; FAGAN, Kylie. How Social Innovation ‘Came to Be’: Tracing the Evolution of a Contested Concept. **Journal of Social Policy**, v. 45, p. 635-653, Cambridge University Press, 2016.

AZEREDO, Elisângela M. D. Evitando *mission drift*: o papel das aceleradoras na manutenção da lógica híbrida dos negócios de impacto social. **Dissertação (mestrado)**. Universidade do Vale do Rio dos Sinos, Programa de Pós-Graduação em Administração, São Leopoldo, 2018.

B3. Produtos e Serviços ESG. c2021. Disponível em: <https://www.b3.com.br/pt_br/b3/sustentabilidade/produtos-e-servicos-esg/green-bonds/>. Acesso em 29 de out. 2021.

BARKI, Edgard; COMINI, Graziella Maria; TORRES, Haroldo da Gama. Negócios de impacto socioambiental no Brasil: como empreender, financiar e apoiar. Rio de Janeiro. **FGV Editora**, 1ª edição, 376 p. 2019.

BELTRÃO, Ricardo EV; NOGUEIRA, Fernando A. A pesquisa documental nos estudos recentes em administração pública e gestão social no Brasil. Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, v. 35, 2011.

BEMTEVI INVESTIMENTO SOCIAL. Disponível em: <<https://www.bemtevi.is/>>. Acesso em: out/2021.

BENGO, Irene; CALDERINI, Mario. New development: are social impact bonds (SIBs) viable in Italy? A new roadmap. **Public Money & Management**, v. 36, n. 4, p. 303-306, 2016.

BIGNETTI, Luiz Paulo. As inovações sociais: uma incursão por ideias, tendências e focos de pesquisa. **Ciências Sociais Unisinos**, v. 47, n. 1, p. 3-14, 2011.

BORZAGA, Carlo; BODINI, Riccardo. What to make of social innovation? Towards a framework for policy development. **Social Policy & Society**, v. 13, n. 3, p. 411-421, 2014.

BURSZTYN, Maria Augusta; BURSZTYN, Marcel. **Fundamentos de Política e Gestão Ambiental: os caminhos do desenvolvimento sustentável**. Rio de Janeiro, RJ. Garamond, 2012.

CALDERINI, Mario; CHIODO, Veronica; MICHELUCCI, Valeria. The social investment race: toward an interpretative framework. **European Business Review**, v. 30, n. 1, p. 66-81. Emerald, 2018.

CATELLI, Marcela. **Investimento de impacto no Brasil: um estudo sobre a Bemtevi Investimento Social**. 64f. TCC (Graduação) – Universidade Federal de São Carlos, campus Sorocaba, 2021.

CAULIER-GRICE, Julie; KAHN, Lauren; MULGAN, Geoff; PULFORD, Louise; VASCONCELOS, Diogo. **Study on Social Innovation**. A paper prepared by the Social Innovation eXchange (SIX) and the Young Foundation for the Bureau of European Policy Advisers. 2010.

CELLARD, Andre. **A análise documental**. In: POUPART, Jean. et al. A pesquisa qualitativa: enfoques epistemológicos e metodológicos. Nasser. 3 ed, p. 295-316. Petrópolis, RJ: Vozes, 2012.

CHECHINEL, Andre; FONTANA, Silvia A. P.; GIUSTINA, Kelli P. D.; PEREIRA, Antonio S; PRADO, Silvia S. Estudo/análise documental: uma revisão teórica e metodológica. **Criar Educação**, v. 5, n. 1, 2016.

COHEN, Ronald. Letter to leaders of taskforce governments. In: Impact investment: the invisible heart of markets. Harnessing the power of entrepreneurship, innovation and capital for public good. **Report of the social impact investment taskforce**. 2014.

COHEN, Ronald. Widening & Deepening of Impact Revolution GSG NABs. **Youtube**, 13 dez. 2019. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=v8Rsdyc3mk>> Acesso em set/2021.

DELOITTE. The Deloitte Millennial Survey, Big demands and high expectations. **Relatório**, jan/2014. Disponível em: <<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/gx-dttl-2014-millennial-survey-report.pdf>>. Acesso em set/2021.

DEMING, W. Edwards. **O método Deming de Administração**. 5a. Ed., São Paulo: Marques Saraiva, 1989

DOWLING, Emma. In the wake of social austerity: social impact bonds and the financialization of the welfare state in Britain. **New Political Economy**, v. 22, n. 3, p. 294-310, 2017.

EKSTRAND, Susie S.; NILSSON, Kristine L. Greenwashing? **Europeans food and feed law review**, v. 6, n. 3, p. 167-173, 2011.

FÁVERO, Altair Alberto; CENTENARO, Junior Bufon. A pesquisa documental nas investigações de políticas educacionais: potencialidades e limites. **Revista Contrapontos**, v. 19, n. 1, p. 170-184, 2019.

FTFS (FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS). **Bancos e Agências de Desenvolvimento**: Sugestões para Potencializar as Finanças Sociais e os Negócios de Impacto no Brasil. Out/2014. Disponível em: <<https://aliancapeloimpacto.org.br/publicacao/bancos-e-agencias-de-desenvolvimento-sugestoes-para-potencializar-as-financas-sociais-e-os-negocios-de-impacto-no-brasil/>> Acesso em set/2021.

FTFS (FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS). **Carta de Princípios para Negócios de Impacto no Brasil**. Abr/2015a. Disponível em: <<https://aliancapeloimpacto.org.br/publicacao/carta-de-principios-para-negocios-de-impacto-no-brasil/>> Acesso em set/2021.

FTFS (FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS). **Estudo dos Formatos Legais Existentes no Brasil que Podem Servir aos Negócios de Impacto**. Mar/2015b. Disponível em: <<https://aliancapeloimpacto.org.br/publicacao/estudo-dos-formatos-legais-existentis-no-brasil-que-podem-servir-aos-negocios-de-impacto-no-brasil/>> Acesso em set/2021

FTFS (FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS). **Finanças Sociais: Soluções para Desafios Sociais e Ambientais**. Uma nova mentalidade para gerenciar recursos e necessidades da sociedade. Out/2015c. Disponível em: <<https://aliancapeloimpacto.org.br/publicacao/financas-sociais-solucoes-para-desafios-sociais-e-ambientais/>> Acesso em set/2021.

FUNG, Sammy; CHAN, Florence. iBakery: How a Hong Kong NGO ventures into social enterprise. **Asia Case Research Centre**, The University of Hong Kong, 2013.

FUNG WUI-HING, Jennifer. Buy for a Reason – Support iBakery. **Youtube**, 8 de dez. 2013. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=3NEpQey_MfY&list=PLjhCP3xm04zX3ASCSCz25ixSIvIOPoDaX&index=12>. Acesso em: out/2021.

GSG (GLOBAL STEERING GROUP). **About us**, 2021. Página inicial. Disponível em: <<https://gsgii.org/about-us/>>. Acesso em set/2021.

GSG (Global Steering Group). Fuelling the Impact Revolution. Research and Knowledge Development Toolkit. **Action Guide**, 2019a.

GSG (GLOBAL STEERING GROUP). GSG **Impact Summit**, 2017. Página inicial. Disponível em: < <https://gsgii.org/summit/2017/>>. Acesso em set/2021.

GSG (GLOBAL STEERING GROUP). NAB Countries. 2021b. Disponível em: <<https://gsgii.org/nab-countries/>>. Acesso em 29 de out. 2021.

GSG (Global Steering Group). Shared Learning Across the NAB Network. Research and Knowledge Development Toolkit. **Action Guide**, 2019b.

GSG (GLOBAL STEERING GROUP). **Transition to Impact Economies**: a Global Overview. 2019. Disponível em: < <https://gsgii.org/reports/transition-of-impact-economies-a-global-overview/#:~:text=The%20growth%20of%20a%20vibrant,for%20people%20and%20the%20planet> > Acesso em: set/2021.

GSIA (Global Sustainable Investment Alliance). Global Sustainable Investment Report. 2018. **Relatório**. Disponível em: <http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2019/06/GSIR_Review2018F.pdf>. Acesso em 29 de out. 2021.

HARDIN, Garret. The Tragedy of the Commons. **Science**, v. 162, n. 6006, p. 1243-1248, 1968.

IBAKERY. **About Us**. c2021. Disponível em: < <https://ibakery.tungwahcsd.org/about-us/> > . Acesso em 29 de out. 2021.

ICTSD (International Centre for Trade and Sustainable Development). A expansão do G8 e a reforma da governança econômica internacional. **Revista Pontes**, 2008. Disponível em: < <https://ictsd.iisd.org/bridges-news/pontes/news/a-expansão-do-g8-e-a-reforma-da-governança-econômica-internacional>>. Acesso em mai/2021.

IDWG (International Development Working Group). International development, subject paper of the International Development Working Group. **Relatório**. Reino Unido, 2014.

IMWG (Impact Measurement Working Group). Measuring Impact, subject paper of the Impact Measurement Working Group. **Relatório**. Reino Unido, set/2014.

KIRTON, John J. Going Global: The G8's Adaptation to Rising Powers. In: Lesage D., Van de Graaf T. (eds) Rising Powers and Multilateral Institutions. **International Political Economy Series**. Palgrave Macmillan, London, 2015.

KOMATSU, Tamami; DESERTI, Alessandro; RIZZO, Francesca; CELI, Manuela; ALIJANI, Sharam. Social innovation business models: coping with antagonistic objectives and assets. **Critical Studies on Corporate Responsibility, Governance and Sustainability**, Volume 11, p. 315-347. Emerald. 2017.

LABIF (LAB Inovação Financeira). Laboratório de Inovação Financeira. c2021. Disponível em: <<https://www.labinovacaofinanceira.com/>>. Acesso em 29 de out. 2021.

LAUB, Zachary. The group of eight (G8) industrialized nations. 2014. **Council on Foreign Relations**. Disponível em <<https://www.cfr.org/backgrounders/group-eight-g8-industrialized-nations>>. Acesso em abr/2021.

MACKEVIČIŪTĖ, Raimonda; MARTINAITIS, Žilvinas; lipparini, Fiorenza; SCHECK, Barabara Constance; STYCZYŃSKA, Izabela. Social Impact Investment. Best Practices and Recommendations for the Next Generation. **Policy Department for Economic, Scientific and Quality Life Policies**, European Parliament, 2020.

MAWG (Mission Alignment Working Group). Profit-with-purpose Businesses, subject paper of the Mission Alignment Working Group. **Relatório**. Reino Unido, 2014.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. **ENIMPACTO**. 2021. Disponível em: <<https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/assuntos/inovacao/enimpacto>> Acesso em out/2021.

MITCHELL, Katharyne. Metrics millenium: Social impact investment and the measurement of value. Macmilan Publishers. **Comparative European Politics**. 2016

MURRAY, Robin; GRICE, Julie Caulier; MULGAN, Geoff. **The Open Book of Social Innovation**. The Young Foundation & NESTA, 2010.

NEGRI, Antonio. G8 e a multidão (tradução de Eliana Aguiar). **Revista ECO-PÓS**, v. 5, n. 1, p. 60-63, 2002.

NAVRUD, S.; STRAND, J. Valuing Global Public Goods: A European Delphi Stated Preference Survey of Population Willingness to Pay for Amazon Rainforest Preservation. **The World Bank**, Washington, DC, USA. 51 p. 2013.

NG, Eddy S.W.; JOHNON, Jasmine McGinnis. Millennials: who are they, how are they different, and why should we care? In: **The Multi-generational and Aging Workforce: challenges and opportunities**. New Horizons in Management series. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, pp. 121-137, 2015.

NUVEEN. **Global**. c2021. Disponível em:<<https://www.nuveen.com/global>>. Acesso em out/2021.

ONU (Organização das Nações Unidas). **Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development**. AG Index: A/RES/70/1, 21 de outubro de 2015. Disponível em: <<https://www.un.org>>. Acesso em nov/2020

ORMISTON, Jarrod; CHARLTON, Kylie; SCOTT DONALD, M.; SEYMOUR, Richard G. Overcoming the challenges of impact investing: insights from leading investors. **Journal of Social Entrepreneurship**, v. 6, n. 3, p. 352-378, 2015.

PIPE SOCIAL. O que são negócios de impacto: características que definem empreendimentos como negócios de impacto. Pipe Social, **Instituto de Cidadania Empresarial**. São Paulo - SP: ICE, 2019.

PHILANTROPY NEWS DIGEST. Social Impact Bond to Reduce Recidivism in New York State Raises \$13.5 Million. 2 de jan. 2014. Disponível em: <<https://philanthropynewsdigest.org/news/social-impact-bond-to-reduce-recidivism-in-new-york-state-raises-13.5-million>>. Acesso em 29 de out. 2021.

PHILLS Jr, James A.; DEIGLMEIER, Kriss; MILLER, Dale T. Rediscovering Social Innovation. **Stanford Social Innovation Review**, Leland Stanford Jr. University, outono 2008.

PAYNE, Anthony. The G8 in a changing global economic order. **International Affairs**, v. 84, n. 3, p. 519-533, 2008.

QUALIBEST. **Dados primários e secundários: entenda seu impacto na tomada de decisão**. 2019. Disponível em: <https://www.institutoqualibest.com/blog/dicas/dados-primarios-e-secundarios-entenda-seu-impacto-na-tomada-de-decisao-dados-primarios-dados-secundarios/>. Acesso em out/2020.

RAMOS, Leonardo. Potências medias emergentes e reforma da arquitetura mundial? Uma análise do BRICS no G20. **Revista de Sociologia e Política**, v. 22, n. 50, p. 49-65, jun/2014.

RAYNER, Steve. Wicked Problems: Clumsy Solutions – diagnoses and prescriptions for environmental ills. **James Martin Institute for science and civilization**. 2006

REINO UNIDO. Governo Federal. G8 Factsheet: Social Investment and Social Enterprise, **Policy paper**, jun/2013a. Disponível em <<https://www.gov.uk/government/publications/g8-factsheet-social-investment-and-social-enterprise/g8-factsheet-social-investment-and-social-enterprise>>. Acesso em abr/2021.

REINO UNIDO. Governo Federal. G8 Social Impact Investment Forum: Outputs and Agreed Actions, **Policy paper**, jul/2013b. Disponível em: <<https://www.gov.uk/government/publications/social-impact-investment-forum-outputs-and-actions>>. Acesso em abr/2021.

REINO UNIDO. Governo Federal. Social Impact Investment Taskforce, out/2015. Disponível em: <<https://www.gov.uk/government/groups/social-impact-investment-taskforce>> Acesso em abr/2021.

REZENDE, Eliana. “**Dados, Informação e Conhecimento. O que são?**”. 2015. Disponível em: <[https://eliana-rezende.com.br/dados-informacao-e-conhecimento-o-que-sao/#:~:text=Dados%20s%C3%A3o%20c%C3%B3digos%20que%20constituem,\(de%20Silva%2C%202007\)](https://eliana-rezende.com.br/dados-informacao-e-conhecimento-o-que-sao/#:~:text=Dados%20s%C3%A3o%20c%C3%B3digos%20que%20constituem,(de%20Silva%2C%202007)>)> Acesso em out/2020.

RITCHEY, Tom. Wicked Problems: Modelling Social Messes with Morphological Analysis. **Acta Morphologica Generalis**, v. 2, n. 1, Swedish Morphological Society, 2013.

RITTEL, Horst, W. J; WEBBER, Melvin, M. Dilemmas in a General Theory of Planning. **Policy Sciences** 4, p. 155-169, Elsevier, 1973.

SAJI, Beena Salim; ELINGSTAD, Paul. Social Innovation model for business performance and innovation. **International Journal of Productivity and Performance Management**, v. 65, n. 2, p. 256-274, Emerald, 2016.

SÁ-SILVA, Jackson Ronie; ALMEIDA, Cristovão Domingos de; GUINDANI, Joel Felipe. Pesquisa documental: pistas teóricas e metodológicas. **Revista brasileira de história & ciências sociais**, v. 1, n. 1, p. 1-15, 2009.

SEBRAE. **B Corp**. c2021. Disponível em: <<https://ois.sebrae.com.br/boaspraticas/b-corp/>>. Acesso em out/2021.

SEBRAE. Bootstrapping: como abrir sua startup com recursos próprios? 17/janeiro/2014. Disponível em <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-o-que-e-bootstrapping-e-baixe-o-livro-de-seth-godin>>. Acesso em 15/outubro/2021.

SHARAM Alijani; LUNA, Alvaro; CASTRO-SPILA, Javier; UNCETA, Alfonso. Building Capabilities Through Social Innovation: Implications for the Economy and Society. **Critical Studies on Corporate Responsibility, Governance and Sustainability**, v. 11, p. 293-313, Emerald, 2017.

SIIT (Social Impact Investment Taskforce). Impact Investment: The invisible heart of markets. Harnessing the power of entrepreneurship, innovation and capital for public good. **Relatório Principal**. Reino Unido, 15 de setembro de 2014.

SIR RONALD COHEN. Bio. c2021. Disponível em: <<https://sirronaldcohen.org/bio>>. Acesso em 29 de out. 2021.

SOCIAL FINANCE. **Justice Reform**. c2021. Disponível em: <<https://socialfinance.org/justice-reform/>>. Acesso em 29 de out. 2021.

SOUZA, Ana Clara A. S; LESSA, Bruno de Souza; SILVA FILHO, José Carlos Lázaro da. Social Innovation and the promotion of local development. **Innovation & Management Review**, v. 16, n. 1, p. 55-71, Emerald, 2019.

THEN, Volker; SCHIMIDT, Tobias. Debate: Comparing the progress of social impact investment in welfare states – a problem of supply or demand? **Public Money & Management**, v. 40, n. 3, p.192-194, 2020.

TRICKS, Henry. The future of oil. The Economist, 24 de novembro de 2016. Breaking the habit. Disponível em: <<https://www.economist.com/special-report/2016/11/24/the-future-of-oil>>. Acesso em set/2021.

TUNG WAH GROUP OF HOSPITALS. **iBakery**. c2021. Disponível em: <<http://www.tungwahcsd.org/en/our-services/social-enterprises-and-social-innovation/social-enterprise/iBakery/introduction>>. Acesso em 29 de out. 2021.

UNCED (United Nations Conference on Environment & Development). **Agenda 21**. Rio de Janeiro, Brasil, 1992. Disponível em: <<https://sustainabledevelopment.un.org/milestones/unced/agenda21>> Acesso em out/2020.

UNEP Finance Initiative. Brasil torna-se o primeiro mercado de seguros do mundo a se comprometer com a transparência do risco climático. **Comunicado de Imprensa**. 24 de maio de 2018. Disponível em: <<https://www.unepfi.org/psi/wp-content/uploads/2018/05/Press-release-Rio-Declaration-final-Portuguese.pdf>>. Acesso em 29 de out. 2021.

URRIOLAGOITIA, Lourdes; HEHENBERGER, Lisa. La inversion de Impacto en España: Análisis previo sobre el Global Steering Group (GSG) on Impact Investment. **Esade Entrepreneurship Institute**. 2018.

WOOD, David; DEAN, Katie Grace. National Advisory Boards and Impact Investment: The Power of Cross-Sector Collaboration. **Initiative for Responsible Investment**, Harvard Kennedy School, 2018.